DOSYA

Sağlıkta 'açık rıza' vermeyene provizyon yok

DÜĞÜN MASRAFLARI ARTIK YANMAYACAK

FIRSAT
Trafik ve kaskoyu birleştirdi sigortalının işini kolaylaştırdı

BAŞARI
Quick Sigorta: Başarımızın tesadüf olmadığını gösterdik

ÜRÜN
Tamamlayıcı sağlığa diş ve mini check-up hizmeti ekledi

HAYATIMIZ Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik Sistemi ve Otomatik Katılım Dergisi

SİGORTALI

SAYI: 104 AĞUSTOS 2019 Fiyatı: 23 TL KDV DAHİL

www.hayatimizsigortali.com.tr

Aktüerler Derneği Başkanı Taylan Matkap

Sektörün tüm paydaşları birleşmeli

Fabrika yangınlarında suistimali anlamak 1 saati alıyor

Evsahiplerine ve kiracılara KİRA DESTEĞİ

Sigorta Adası ile işler DAHA PRATİK

UZMANI YAZDI

Sigorta şirketleri sosyal medyayı nasıl kullanmalı?

Sektör ilk yarıda yüzde 19.3 BÜYÜDÜ

Deprem sigortanızı yaptırın GELECEĞİNİZİ YIKMAYIN

ISSN 2146-1007

HAYATIMIZ SİGORTALI DİJİTALDE BİR TIK UZAĞINIZDA

Türk Telekom Mobil Dergi

Konut Sigortası

Kalede AXA var!

Hafta sonu arkadaşlarıyla evinde seyredeceği derbi maçını konuşarak eve giren Volkan, ilk golü kendi kalesinde gördü. Daha dün akşam keyifle izlediği televizyonunun yerinde yeller esiyordu.

Sonra tabii ki aklına geçen gün yaptırdığı AXA Konut Sigortası geldi. Attığı imza ile kapsamlı korumayı renklerine bağlamış, uygun primlerle defansı sağlamlaştırmıştı. Kıymetini kaybetmeden bilen Volkan, maçı da çevirmesini bildi, AXA'dan tazminatını hızlıca aldı. Son dakikada yaptığı oyuncu değişikliği ile derbinin keyfini yeni televizyonunda arkadaşlarıyla doyasıya çıkardı.

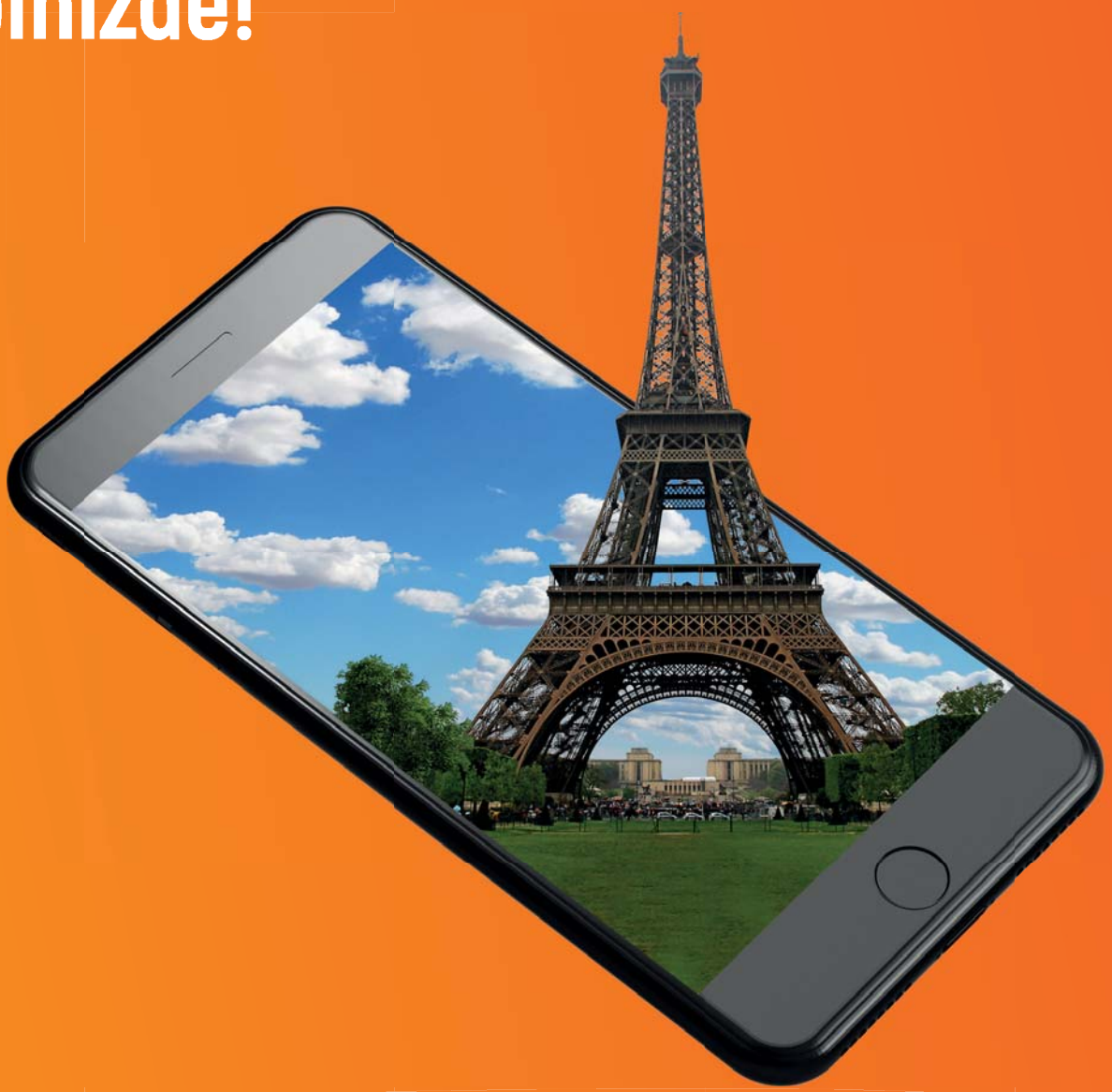
Günde 1 TL'den başlayan fiyatlar!

İster EV SAHİBİ olun ister KİRACI!

axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri • #DertVarsaDermanAXA

Doğa sigorta
güven doğasında var

Siz Güvenle Gezin Diye, Seyahat Sağlık Sigortanız Cebinizde!



Galatasaray Doğa Sigorta
Erkek Basketbol Takımı
İsim Sponsoru

HEMEN İNDİRİN App Store

HEMEN İNDİRİN Google play

www.dogasigorta.com

hayatımız
Sigortalı

AĞUSTOS 2019 Sayı: 104

İmtiyaz Sahibi:
Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Genel Yayın Yönetmeni:
Can KANTAR
Sorumlu Yazışleri Müdürü:
Mustafa YEŞİLYURT
Yayın Danışmanı :
Filiz KANTAR
Görsel Yönetmen :
Güngör YILMAZ
Haber Müdürü :
Alp SÜER
Muhabir :
Edip Ozan ÜÇOK
Foto Muhabiri:
Cihan MUTLU
Katkıda Bulunanlar :
Veli KARADENİZ-
Sevgi BAŞARAN - Fatih KAHYA
Mustafa NAZLIER - Murat Geylani AKTAŞ
Ali İhsan BALTA
Yalçın ORGAN

Hukuk Danışmanı
Arıtürk & Partners Hukuk Ofisi
Ekol Hukuk

Yönetim yeri : Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Soğanlık Orta Mah Genç Osman Cad.
No:33-1 Kartal-İstanbul
Tel : 0216 326 83 20 Faks : 0216 326 83 21
info@sigortamedia.com -
www.sigortamedya.com.tr

Reklam rezervasyon :
Tel : 0216 326 83 20
Faks : 0216 326 83 21

Dağıtım :
100. Yıl Mahallesi Bağcılar İstanbul
Dünya web ofset 0212 440 24 24

İletişim :
Tel : 0216 326 83 20
Fax : 0216 326 83 21

Dijital yayın platformu:
TURKCELL / **Dergilik** uygulamasında e-dergi yayın uygulamaları ile "**PC**" internet tarayıcılarında, "**iPad**", "**iPhone**" ve "**Android**" Mobil cihazlarda tüm okuyucuları ile buluşmaktadır.

Yayıncı : Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Basımcı : Şan Ofset Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti
Adres: Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50
Kağıthane-İstanbul Tel: 0212 289 24 24
Yayının Türü : Ticari / Yaygın Süreli / Aylık Ulusal
Dili : Türkçe

SİGORTALI Dergisi özel sigortalar ve Bireysel Emeklilik Sistemi ile ilgili olarak tüketicileri bilinçlendirmek amaçlı olarak yayınlanmaktadır. Dergide yayımlanan yazı ve fotoğraflar yayıncı izni olmadan, kaynak belirtmeden kısmen ve tamamı alınamaz. Dergide yayımlanan yazılardan yazarlar, reklamlardaki haksız rekabet ve yanıltıcı reklamlardan reklamveren sorumludur. Dergimizde yayınlanan köşe yazılarının görüşleri yazarların kendilerine aittir. Bu yazılar için kendilerine telif ödemesi yapılmamaktadır.

İÇİNDEKİLER

'Başarımızın tesadüf olmadığını gösterdik'

40

2 yaşına basan Quick Sigorta hızlı büyümeyi sürdürüyor. İlk yıldaki yüzde 135'lik büyümenin ardından ikinci yılın ilk 6 ayında da yüzde 50 büyüdüklerini belirten Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Bu da başarımızın tesadüf olmadığını gösteriyor" dedi.'

Sigorta ile seyahatte endişeye yer yok

12

Türkiye'de yapılan seyahatlerde ortalama geceleme sayısının azaldığını ancak yapılan harcamaların yükseldiğini ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan; tatil günlerinin halkımız için artık daha değerli olduğunu, sigorta ile bu günlerin güvence altına alınabileceğini söyledi.

Umutlarınız enkaz altında kalmadan sigortalanın 22

KAPAK

Sektörün tüm paydaşları birleşip 3–4 gün kampa girmeli

'Sigorta sektörünün tüm paydaşları birleşmeli' mottosuyla sektörün paydaşları arasındaki iletişimin önemine dikkat çeken Aktüerler Derneği Başkanı Taylan Matkap, "1 günlük çalıştaylardan çok, sektörün tüm paydaşları 3-4 gün kampa girmeli" diyor.
28

Mikro sigorta ürünleri sigortaya olan talebi arttırır 42

Tamamlayıcı sağlığa diş ve mini check-up hizmeti ekledi

20 Doğa Sigorta, herkesin sağlığını güvenceye almak için yatarak teminatlı tamamlayıcı sağlık sigortasında önemli bir kampanyaya imza attı. Şirket, 'Kapsamlı Diş ve Mini Check-up'ı da yatarak tedavi teminatına sahip tamamlayıcı sağlık paketine ekledi.

Dijitalleşmenin yaygınlaşması sektöre birçok yenilik sunacak

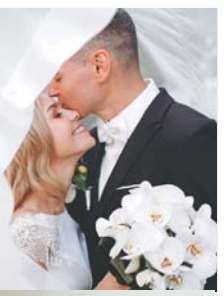
26 Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Haziran ayında 4. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'nde yaptığı konuşmada, "Dijitalleşmenin sigorta sektörüne olumlu yansımaları da mevcut. Bu gelişmelerden en önemlileri; Insurtech ve blockchain teknolojisi. Yaygınlaşmasıyla birlikte bilişim suçları azalırken sektöre birçok yenilik getirecek" dedi.

Sağlık, hayat el ele verdi sektör ilk yarıda yüzde 19.3 büyüdü 46

AXA'dan ev sahiplerine ve kiracılara kira desteği 18

Suistimal yangınları anlamak en fazla 1 SAAT SÜRÜYOR 24

Düğün İptal Sigortası yaptıran çiftlerin masrafları YANMIYOR 14



Sigorta Adası ile işler DAHA PRATİK 50

'Her elbise her sigortalı bireyin üzerine olmaz' 36

Parça değiştirme yerine onarıyor ekonomiye de iş ortaklarına da kazandırıyor 32

Trafik ve kaskoyu BİRLEŞTİRDİ sigortalının işini kolaylaştırdı 16

Bir tıkla pek çok işleminizi anında yapabilirsiniz 34

SEKTÖR KULAĞI

Quick Sigorta acenteleri ve çalışanları yurtdışına açılmak istiyor!

Sektörün ve Acentelerin gündemi! 54

CAN KANTAR

Mevzuat değişikliklerinin Türkçe meali! 06

ERHAN AYBERK

Sigorta firmaları sosyal medyayı nasıl kullanmalı 56

MUSTAFA NAZLIER

Ölüm, pişerek mi yoksa düşerek mi? olmalı... 60

DEVRİM ERSÖZ

Topluluk önünde konuşmak 58

FATİH KAHYA

Sigortacılık ve Diplomasi 66

CAN KANTAR

can@sigortamedia.com

Mevzuat değişikliklerinin Türkçe meali!

Okul yıllarımda vardı, hala da varmış. Bize bir metin verilirdi, bunun özetini çıkar denilirdi. Özetini çıkarmak için önce konuyu anlamak gerekiyordu. Anladıktan sonra da kısaca nasıl anlatılır? bölümü kalıyordu. Yani aslında çocuklarıma veya eğitim gören gençlere dediğim şudur: "Okuduğunu veya karşındakinin söylediğini doğru anla, senin anlattığını da karşı taraf anlayabilsin. Yani doğru iletişim ve kendini doğru ifade edebilmek. En önemli konu bu bence. Tüm bunların yanında okulu sevmediğimiz için de biri anlatsın isteriz, bu da bir başka handikap. PİSA'ya alternatif bir araştırma kurumu kurulmuş adı ABİDE. Onun öğrenciler arasında yaptığı araştırmada öğrencilerin yüzde 66'sının okuduğunu anlamadığı ortaya çıkmış. Bir de okumamak var, onu araştırmamışlar bile.

Sadece öğrenciler mi? Pek tabii ki hayır. Bizler de böyleyiz. Sosyal medyada paylaşımlar yapıyorum zaman zaman. Altına bir iki dostum yorum yazıyor. Benim yazımı ya iyi okumuyorlar, ya anlamak istemiyorlar veya yanlış yorumluyorlar. Yanlış yorumu okuyan da yazıyı okumadığı için yanlış zincir gibi birbirine eklenerek devam ediyor. Soruyorum bu arkadaşlara yazıyı okudunuz mu? Hayır! Sadece başlığa bakıp yorum yapanlarını biliyorum. Bu kesimi asla genelleştirmiyorum. Yanlış anlaşılmasın. Küçük bir kesim de olsa sigorta sektöründe böyle bir sıkıntı var. Bu işin bir kısmı bu bahsettiğim Türkçe'den Türkçe'ye... İşin bir de mevzuat dilinden Türkçe'ye kısmı var ki en kötüsü bu kısım.

Kendini doğru ifade edebilmek önemli

Geçenlerde Trafik sigortalarında bir düzenleme yapıldı. Bu düzenleme Resmi Gazete'de yayımlandı. Sonrasında bir SBM düzenlemesi. Ben okudum gerçekten çok karışık. Ayrıca teknik. Ben birşey anlamadım. Sonra baktım sosyal medyada bu düzenlemelerle ilgili her kafadan bir ses çıkıyor. Yalan yanlışı karmakarışık. Ertesi sabah 5-6 tane Messenger'den mesaj geldi. Can Bey böyle böyle birşey var, bilgi kirliliği oluştu. Sizden ricamız siz bir yazı yazın da doğrusunu öğrenelim. Ben de anlamadığım için :)) açtım bir şirketin Genel Müdürü'ne telefon, o bana anladığı kısımları anlattı. Anlamadığı bir bölüm için de içeriden yöneticisini çağırarak benimle telefon ile konuşturdu. Şimdi üç düzenleme ile ilgili ben bile böyle bir trafiğin içerisine giriyorsam, sahadaki acente ne yapsın.

Sonrasında bir yazı yazdım. Allah razı olsun diyenden tut da minnet duygularını paylaşan acentelerle karşılaştım. Çok hayır dua aldım. Bunu benim mi yapmam gerekir. Tabii ki benden önce şirketler ve acentelerin STK temsilcileri bu görevi üstlenmelilerdi. Birkaç sigorta şirketinin de hakkını yemeyeyim duyuru yayınlamışlar acentelerine. Ama SAİK Başkanımız Levent Korkut beyaz ceketi ile turistik gezilerine devam ediyor. Sosyal medyadan da kendisini başkan yapan ve TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun Özbekistan ve Çayeli TOBB hizmet binalarının açılış tweetlerini, temsilcisi olduğu acenteleri çok ilgilendirdiği için, RETWEET edip gelecekteki istikbalini garanti altına alma çabasında gördük kendisini. Kendisinin gelecek hesaplarını bilemeyiz o kendisini ilgilendirir. O mevkilere gelenlerin amaçlarının ne olduğunu bir önceki başkanda gördük zaten. Son çabaları da buna yormamız çok doğal. Özetle bu düzenlemelerin anlaşılabilir yazılmasını, yazılamıyorsa anlaşılabilir meallerinin hatta örnek vererek acentelere anlatılması gerekiyor. Bunu şirketler mi acente STK'ları mı yapar ben bilmem. Bu düzenlemeleri yapan kamu kurumları mutlaka daha açıklayıcı ve anlaşılabilir olmasını sağlayabilirse sorun ortadan kalkacak.

Sektörün gizli kahramanı

Bu sayımızda kapağımızda sektörün gizli kahramanlarının temsilcisi var: Aktüerler Derneği Başkanı Taylan Matkap. Alp Süer'in röportajıyla detaylı bir bilgiye sahip olacak okurlarımız. Ben röportajda bulunamadım ama Taylan beyin bir sosyal medya paylaşımında gördüm. 350 civarı Aktüer var. Sektörün tüm ihtiyacını karşılamakta yetersiz diyor. Gençlere bir yabancı dili özellikle iyi öğrenip bu mesleği seçmelerini de öneriyor. Geçtiğimiz senelerde Aktüerlik Bölümü mezunlarının Hazine'nin Aktüerlik sınavında üniversitelerin Matematik bölümlerinden mezun olanlarına karşın çıkan sorularda dezavantajlı oldukları dile getiriliyordu. Röportaj da bulunmadığım için Taylan beye soramadım. İlk fırsatta soracağım ben de. Keyifli bir röportaj olmuş. İlgi ile okuyacağınızı umuyorum. Şimdiden tüm okurlarımızın Kurban Bayramı'nı kutluyorum.

Dünyanın birçok yerinde
Ziraat Sigorta ile sağlığınız güvende

"Ziraat Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası"yla
dünyanın birçok yerinde sağlığınız güvence altında.

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

0850 222 97 00
Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

/ziraatsigorta

Allianz Türkiye'den Startup'lara 100 bin liralık can suyu

İTÜ ARI Teknokent, girişimcilik ekosistemine katkı sunmak amacıyla desteğini aldığı Allianz Türkiye ile iş birliğini bu yıl da sürdürüyor. Allianz Türkiye ile İTÜ ARI Teknokent'in iş birliği kapsamında; erken aşama girişimcilik merkezi İTÜ Çekirdek tarafından düzenlenen Big Bang Startup Challenge adlı girişimcilik yarışmasında; Allianz Türkiye girişimcilere nakdi ödül vermeye devam edecek. Toplam 100 bin lira değerindeki ödülüyle Allianz Türkiye; seçeceği girişimcilere can suyu olmayı hedefliyor. Big Bang Startup Challenge'da Allianz Türkiye'nin vereceği 100 bin lira değerindeki ödülün yanı sıra diğer tüm ödül ve yatırım desteklerine de aday olmak isteyen girişimlerin www.itucekirdek.com adresinden başvurmaları gerekiiyor. Başvurusu kabul edilenler, girişimlerini İTÜ Çekirdek girişimcisi olarak geliştirerek; network, yatırım ve satış desteğiyle buluşacak ve Allianz Türkiye çalışanlarının mentorluklarından yararlanabilecek.

Generali Sigorta'nın mobil uygulaması hizmete girdi

Dijital dönüşüm ile sigortacılığa yeni bir soluk getiren Generali Sigorta'nın yeni uygulaması ile sigortacılık işlemleri daha kolay algılanabilir ve uygulanabilir hale geldi. "Generali Hesabım" uygulaması kullanıcılarına hasar işlemlerini takip etme, poliçe detaylarına kolayca ulaşabilme, tek tuşla acenteler ve çağrı merkezi ile iletişime geçebilme, acil durumlarda kolay iletişim sağlama ve kazandığı ödülleri kullanabilme gibi birçok sigortacılık işlemini yapma olanağı sunuyor. Ayrıca Generali Hesabım mobil uygulamasını indiren Generali Sigorta müşterileri, ilk girişe özel bir sürpriz ödülden yararlanma imkânına da sahip olacak.

Trafik sigortasında değişiklik yapıldı

Hazine ve Maliye Bakanlığının Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik Resmi Gazete'de yayımlandı. Yönetmeliğin, aracı işleten kişinin değişmesine ilişkin maddesinde düzenlemeye gidildi. Buna göre, işletenin sahip olduğu yeni araca ilişkin bilgileri sigorta şirketine bildirmesi, sahip olduğu hasarsızlık indirim hakkının aynı türdeki araçlar için devam etmesi ve hakkında prim artırımı uygulanan işleten için düzenlenecek yeni sözleşmede prim basamağının kaldığı yerden devam etmesine ilişkin hükümler yürürlükten kaldırıldı. Yönetmeliğin "Riskli Sigortalılar Havuzu Çalışma Esasları" bölümünde de değişikliğe gidilirken, buna göre, trafik sigortasına ilişkin kamu hizmet alımları kapsamında, gizlilik ve güvenlik gerekçesiyle trafik tesciline tabi olmayan araçlara ilişkin poliçeler ve sigortacılık prensipleri çerçevesinde basamak tespitinin yapılamadığı poliçeler havuz kapsamı dışında tutulacak. Yönetmeliğin yürürlükten kaldırmaya ilişkin hükümleri 1 Eylül 2019'da yürürlüğe girecek.

Gulf Sigorta çocuklara doğa sevgisini aşılıyor

Gulf Sigorta bir sosyal sorumluluk projesine daha imza attı. Proje kapsamında, Adıyaman Askerhan İlköğretim Okulu'nda eğitim gören miniklere, doğa dostu kurşun kalem ve doğada tamamen çözünen 'bio' silgi armağan edildi. Çocuklardan, silgili kurşun kalemlerin dip kısmında yer alan 'Karaçam' tohumlarını ekmeleri istendi. Bu vesileyle onlara doğayı koruma bilinci ve doğa sevgisi aşılanması amaçlandı. Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu'nun gönderdiği mektubu okuyan minikler ise duygu dolu anlar yaşadı. Sağıroğlu yazdığı mektupta "Bilmelisiniz ki bayrağını, vatanını, milletini, ailesini ve arkadaşlarını seven çocukları mutlu bir gelecek; bilimde, teknolojide çağı yakalamış, hatta çağın üstüne çıkmış bir Türkiye beklemektedir. Bugün sizlere küçük ama anlamlı bir hediyemiz var. Kalemlerinizin dip kısmında yer alan karaçam tohumlarını ekmenizi ve kendi yeşil alanınızı yaratmanızı diliyorum. Bio silgi de sizlere düzeltebileceğiniz yanlışlara yer olan birer yaşam kurmada arkadaş olsun" dedi.

Gulf Seyahat Sigortası
Sizi dünyalar kadar düşünür!

Seyahatiniz iptal mi oldu? Bagajınızı kaybettiniz ya da uçağınız rötar mı yaptı? Sakın üzülmeyin, çünkü Gulf '**Tüm Dünya Seyahat Sigortası**'* ile gerek iş gerek tatil amaçlı tüm seyahatlerinizde sizi 24 saat boyunca teminat altına alır ve kendinizi tam güvende hissetmenizi sağlar.

Gulf Sigorta'nın kusursuz hizmet anlayışıyla mutlaka tanışın, binlerce Gulf Sigortalı gibi dünyalar kadar rahat edin.

Gulf Sigorta | gig Turkey

GULF INSURANCE GROUP

444 1 244
gulfsigorta.com.tr

*Tüm Dünya Seyahat Sigortası kısa süreli seyahatlerinizde maksimum 90 güne kadar geçerli olup, 65 yaş üzeri sigortalılar için yaş sürprim uygulanmaktadır. Yıllık seyahatlerde ise, yıl içinde yurt dışına yapılan her bir seyahat 45 gün ile sınırlı olup 65 yaşa kadar geçerlidir.

Sana tamamlayıcı sağlık sigortası yakışır öğretmenim

Allianz Türkiye, BTN Sigorta ve Medical Park işbirliğiyle Mektebim Okullarındaki yaklaşık 1400 öğretmene tamamlayıcı sağlık sigortası hizmeti sunacak. Primler tamamen Mektebim Okulları tarafından ödenecek.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

2012 yılı sonunda Türkiye'de ilk defa tamamlayıcı sağlık sigortası'nı (TSS) hayata geçiren Medical Park, son olarak Mektebim Okulları, Allianz Türkiye ve BTN Sigorta ile önemli bir işbirliğine imza attı. Söz konusu işbirliği ile Mektebim Okullarında çalışan yaklaşık 1400 öğretmene tamamlayıcı sağlık sigortası hizmeti verilecek. Primler, tamamen kurum tarafından ödenecek.

Sana Değer Öğretmenim

TSS, Mektebim Okulları'nın 2019-2020 eğitim öğretim yılında faaliyete başlayacak 'Öğretmen Yetiştirme Merkezleri'nin ilk projesi olan 'Sana Değer Öğretmenim' programının ilk adımını oluşturuyor. Medical Park, Allianz Türkiye, BTN Sigorta ve Mektebim Okulları arasındaki işbirliği, 23 Temmuz'da düzenlenen bir toplantıyla kamuoyuna duyuruldu. Mektebim Okulları Avcılar Kampüsünde düzenlenen toplantı ve imza törenine, Mektebim Okulları Genel Müdürü Servet Özkök, MLP Care Anlaşmalı Kurumlar Cari İş Geliştirme Koordinatörü ve BTN Sigorta Genel Müdürü Dr. Ruhsan Gezgin ile Allianz Türkiye Satış ve Dağıtım Kanalları Direktörü Aykut Özalp katıldı. Toplantıda açılış konuşmasını yapan Servet Özkök, eğitim anlayışlarının temelinde, çocuk ve çocuğa yapılan yatırım olduğunu vurguladı. Bununla birlikte öğretmene yatırım yapmadan ve öğretmenin ihtiyaçlarını anlamadan çocuklar için doğru işler yapmanın mümkün olmadığını belirten Özkök, "Tamamlayıcı sağlık sigortası da öğretmenlerimize yaptığımız yatırımların ilk adımını oluşturuyor" dedi. 2012 yılından itibaren Türkiye'de TSS kavramının oluşturulmasında öncü rol üstlendiklerini belirten Dr.Ruhsan Gezgin, şunları söyledi: "Mektebim Okulları'nın değerli öğretmenlerine yönelik hayata geçirdiğimiz bu proje bizim için ayrı bir öneme sahip. Öğretmenlerimizin sağlığı artık Medical Park'a emanet."

Herkes elini taşın altına koydu

Aykut Özalp da konuşmasında Allianz Türkiye olarak sadece sağlık harcamalarını finanse eden kurum olmanın ötesine geçen bir vizyonla faaliyetlerini sürdürdüklerini belirterek, öğretmenlerin hayatına değer karan projelerde yer almanın Allianz Türkiye için büyük önem taşıdığını vurguladı. Soru-cevap bölümünde konuşmacılara yöneltilen "İşbirliği kapsamında prim tutarı nedir?" sorusunun cevabı olarak herhangi bir bilgi verilmedi. Ancak, herkesin taşın altına elini koyduğunu vurgulayan Özalp, "Öğretmenlerimiz için değer" dedi.

Her 2 sigortalıdan 1'i TSS poliçesini Medical Park'da kullanıyor

Türkiye'de SGK güvencesindeki bireylerin özel hastane ve sağlık kuruluşlarına ödedikleri 'fark ücreti'nin sigorta şirketi tarafından karşılanmasını sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortasında (TSS) sigortalı adedi yaklaşık 1 milyona ulaştı. Medical Park yetkililerinden alınan bilgilere göre, Medical Park, Acıbadem Sigorta da dahil olmak üzere sektörde TSS'yi sunan tüm şirketlerle çalışıyor. Her iki sigortalıdan biri poliçesini Medical Park hastanelerinde kullanıyor. Sektörün hasar ödemesinin yüzde 60'ı Medical Park'a yapılıyor.

Biz de, her birimiz, sizden biriyiz.

Nasıl biri olursanız olun biz sizin için kendinizi güvende hissedeceğiniz ürünler ve işinizi kolaylaştıracak yenilikler geliştiriyoruz.

Zor zamanlarınızda neye ihtiyaç duyduğunuzu biliyor, sizi anlıyoruz. Çünkü biz de, sizlerle benzer hayatları yaşayan, benzer şeylere sevinip üzülen, aynı zorlukları çeken, aynı desteklere ihtiyaç duyan birileriyiz.

Çünkü biz de, her birimiz, sizden biriyiz.

Bu kampanyada
HDI Sigorta çalışanları rol almıştır.
#hdisizdenbiri

HDI SİGORTA

Daima Yanınızda

"1903'ten beri"

KOLAY HAT
0850 222 8 434

/hditurkiye
/hdisigortaspor
www.hdisigorta.com.tr

Sigorta ile seyahatte endişeye yer yok

Türkiye'de yapılan seyahatlerde ortalama geceleme sayısının azaldığını ancak yapılan harcamaların yükseldiğini ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan; tatil günlerinin halkımız için artık daha değerli olduğunu, sigorta ile bu günlerin güvence altına alınabileceğini söyledi.

Yazla beraber tatil planları da olgunlaşıyor ve bu planları hayata geçirmek için geri sayım başlıyor. Her yıl gezi ve tatiller için yapılan harcamaların artıyor olması Türk halkı için seyahatlerin vazgeçilmez olduğunu gösteriyor. Kimi zaman pek çok emek ve araştırma ile oluşturulan planlar;beklenmedik bir aksaklık ya da sağlık sorunu ile yarıda kalabiliyor. Seyahat sigortaları ise keyifli yaz tatillerinde duyulabilecek endişeyi minimum seviyeye indirmek için hesaplı ve kolay bir çözüm sunuyor. Ülkemizde seyahat için yapılan harcamaların son yıllarda devamlı olarak artış gösterdiğini ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan; Türkiye'deki seyahat alışkanlıklarının değişimi ve sigortanın değeri hakkında şunları söyledi:

"Ülkemizdeki aile ve bireylerin yıl içinde yaptığı harcamalar içerisinde seyahat planları önemli bir kalem konumunda. Türkiye İstatistik Kurumu'nun geçtiğimiz günlerde gerçekleştirdiği 'Hane halkı Yurt İçi Turizm Araştırması'; yurtiçinde yapılan seyahat harcamalarının bir önceki yıla göre yüzde 14 civarında arttığını gösteriyor. Buna karşın, seyahatlerdeki ortalama geceleme sayısının önceki yıla göre yüzde 4.7 oranında azaldığını görüyoruz. Yani tatillerimizin her günü artık daha değerli. Bu durumda, yurt içinde ya da yurt dışında karşılaşılabilecek risklere karşı uygun fiyatlara yaptırılacak seyahat sigortası; her zamankinden daha da anlamlı bir hâl alıyor."

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan

İptalden sonra sigorta koruması

Sektördeki en kapsamlı seyahat sağlık ürünlerinden olan Ray Sigorta Tripplus Seyahat Sigortası; kişiyi hem yurt içinde hem de yurt dışında aniden ortaya çıkabilecek sağlık risklerine ve yaşanabilecek yaralanmalara karşı koruma altına almanın yanı sıra; vizenin reddinden rötara kadar pek çok riski teminat altına alan alternatifleri de barındırıyor. Tripplus Vize ürünü, vize alımı için gereken asgari seyahat sağlık teminatları dışında hastalık vb. durumlarda ülkeye nakil işlemlerini de karşılıyor ve uygun prim avantajı sağlıyor. Tripplus Basic ürünü, Tripplus Vize ürününe ek olarak vizenin reddedilmesi durumunda vize başvuru ücretinin iadesi; bagaj kaybı ve bulunmasına ilişkin harcamaları da içeren genişletilmiş teminat sunuyor. En geniş kapsamlı ürün olan Tripplus Yurt Dışı paketinde ise Tripplus Basic paketi içeriğine ek olarak; sigortalıya yapılacak tedavi nedeniyle aile üyesinin yurt dışına seyahati ve konaklaması; ilaç gönderilmesi, gecikmeli veya kayıp bagaj, aktarmalı uçuşların kaçırılması; 2 saati aşan rötar durumu, kapkaç ve hukuki danışmanlık gibi pek çok teminat yer alıyor.

Ray Sigorta acenteleri Uzakdoğu'yu gezdi

Ray Sigorta, gelenekselleşmiş yıl sonu kampanyasının destinasyon seçimiyle acentelerine yine rüya gibi bir seyahat keyfi yaşattı. Her yıl olduğu gibi bu yıl da her detayı düşünülerek özenle hazırlanan Uzakdoğu turu 10-16 Haziran tarihleri arasında gerçekleşti. Acenteler bu sefer, yeşilin her tonunu barındıran tabiatı ve hareketli doğal yaşamı ile Vietnam'ın Ho Chi Minh kentinde tarih ağırlıklı bir tur yaparken, Tayland'ın incisi Phuket'in ise kültürel dokusunu görüp fillerle heyecan dolu unutulmaz bir safari yolculuğuna çıktılar. Acentelerin motivasyonunu artırmak ve işbirliğini pekiştirmek için düzenledikleri seyahat etkinliklerine büyük önem verdiklerini ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Ray Sigorta olarak titizlikle gerçekleştirdiğimiz seyahat organizasyonları ile sektörde fark yaratıyoruz. Acentelerimize farklı tecrübeler yaşatıp, yorgunluklarını atmalarını ve moral depolamalarını sağlıyoruz. Seyahat kampanyalarımız artık Ray Sigorta markasını yansıtan yüksek kalitesi ile devam ediyor olacak" dedi.

A L I M
S A T I M
R A T I N G
S K O R
K E F A L E T
B O R Ç
A L A C A K
K R E D İ
K İ R A L A M A

Büyük sorunlara Quick çözümler

İş insanlarımızın, tacirlerimizin, esnaflarımızın, KOBİ'lerimizin alımda, satımda, kiralamada ihtiyaç duydukları skorlama ve reyting ihtiyaçlarına çözüm olacak yepyeni Quick ürünü:

QUICK FİNANSCİM

Yenilik, yine Quick Sigorta'dan!

CEPTEN

NETTEN

ACENTE

ACENTEDEN

www.quicksigorta.com/quickfinanscim

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA

Düğün İptal Sigortası yaptıran çiftlerin masrafları YANMIYOR

Her 10 düğünden ikisi doğal afetlerden kazalara pek çok sebepten ötürü iptal ediliyor. Bu alanda önemli bir ihtiyaç tespit ettiklerini söyleyen Chubb Türkiye Ülke Başkanı Emre Buğday, "Chubb'ın Düğün İptal Sigortası düğün sahiplerini güvence altına alıyor" diyor.

Havalar ısındı, düğün mevsimi açıldı! Haziran, Temmuz ve Ağustos, özellikle de bayram tatilleri bu döneme denk gelince, en çok düğün yapılan aylar oluyor. Haliyle de şimdilerde pek çok gelin ve damat adayı, tabii aileleri de o büyük gün için harıl harıl hazırlık yapıyor. Ancak bu hazırlık süreçleri, bazen de istendiği gibi gitmiyor, hatta düğünler gerçekleşmiyor. Üstelik iptal edilen düğünlerin sayısı hiç de azımsanacak gibi değil. Düğün.com'un verilerine göre Türkiye genelinde yılda ortalama 550 bin çift nikâh masasına oturuyor; fakat planlanan düğünlerin yaklaşık yüzde 20'si de iptal ediliyor.

Peki düğünlerin iptaline yol açan sebepler neler? İlk akla gelen gelin ve damadın ayrılması olsa da ön görülemeyen pek çok aksilik de buna neden olabiliyor. En sık yaşananlar ise çiftin veya yakınlarının başına ölüm, yaralanma, hastalık gibi talihsizliklerin gelmesi. Düğün tarihinin sonradan belli olan önemli bir başka tarihle çakışması veya bir doğal afetin yaşanması ve düğün mekânıyla ilgili çıkan sorunlar. Yine çiftin zehirlenme nedeniyle hastaneye yatması, düğün konvoyunun trafik kazası geçirmesi; gelin veya damadın ya da yakınlarının askerlik veya meslekle ilgili zorunlu göreve çağırılması ve de evlenecek kişilerin psikolojik sağlıklarının bozulması. Gelin ve damadın düğün mekânına ulaşım sorunu yaşaması, açık hava düğünlerinde kötü hava koşulları; kutlama sırasında havaya ateş açılması sonucu kaza ya da ölümlerin yaşanması; davetliler arasında yaralamalı; ölümlü kavgalar ve takılan takıların kaybolması veya çalınması.

Takıları ve davetlileri de kapsıyor

Tüm bunlara karşı alınabilecek en iyi önlem ise düğün iptal sigortası yaptırmak. Türkiye'de ise Chubb düğün iptal sigortası sunuyor. Chubb'ın Düğün İptal Sigortası, düğün sahiplerini düğün öncesinde; esnasında ve sonrasında yaşanabilecek sorunlara; düğünün ertelenmesi veya iptal edilmesi risklerine karşı güvence altına alıyor. Düğündeki sorunlar veya iptali nedeniyle yaşanan psikolojik yıkıma bir de yapılan masrafların yanmasının eklendiğini vurgulayan Chubb Türkiye Ülke Başkanı Emre Buğday; bu alanda ciddi bir ihtiyaç ve talep olduğunu gördükleri için Düğün İptal Sigortası'nı pazara sunduklarını söylüyor.

Chubb Türkiye Ülke Başkanı Emre Buğday

Mutlu günlerinde yanındayız

Gelinlik, damatlık, düğün pastası, alyanslar, çiçekler, düğün hediyeleri ve davetlilerin hediyelerinin de güvence altına alındığını belirten Chubb Türkiye Ülke Başkanı Emre Buğday; "Düğün.com üzerinden sunduğumuz Düğün İptal Sigortası ile gelin ve damadı bir yıl boyunca; kaza sonucu hayatını kaybetmelerine karşı sigortalıyoruz. Düğünden bir gün önce, düğün günü ve düğünden bir gün sonrasında da 300 davetli sigortalanıyor. Her türlü riske karşı sigortalayarak, bu en mutlu günlerinde Chubb güvencesiyle müşterilerimizin yanlarında yer alıyoruz" diyor.

Türk Nippon Sigorta
Seyahat Sağlık Sigortası ile
Sağlıkla Gidin Sağlıkla Dönün
''Türk Nippon Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası''
ile hem yurtiçi hem de yurtdışı seyahatlerinizde
beklenmeyen risklere karşı geniş kapsamlı
teminat imkanından yararlanabilirsiniz.
TÜRK NİPPON
SİGORTA
444 88 67
www.turknippon.com
Altunizade Mahallesi, Mahir İz Cd.
No:24, 34662 Üsküdar/İstanbul

Trafik ve kaskoyu BİRLEŞTİRDİ sigortalının işini kolaylaştırdı

Oto sigortalarında ihtiyaç duyulan tüm teminatlar HDI Sigorta Trafikasko çatısı altında toplandı. Şirket, trafik sigortası ve kaskoyu birleştirerek hizmete sunduğu 'Trafikasko' ve 'Avantajlı Kasko' ürünleri ile müşterilerine kolay çözümler üretiyor.

Hem fiyat avantajı hem de ihtiyaç duyulan tüm teminatları tek poliçede sunan Trafikasko; ödeme ve takip etme işlemlerini kolaylaştırmanın yanında iyi şoförlere iyi fiyat politikası ile birçok avantajı kapsıyor. Günümüz piyasa koşullarında her sektörde olduğu gibi sigorta sektöründe de müşteri ihtiyacının sürekli olarak değiştiği ve geliştiğine vurgu yapan HDI Sigorta Oto Sigortalarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ufuk UL; "HDI Sigorta olarak sunduğumuz ürün ve hizmetlerimizde, müşterinin her geçen gün değişen ve gelişen ihtiyaçlarına bütünüyle cevap verebilecek nitelikte çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Trafikasko ürünümüz ile trafikte uzun yıllar hasar yapmayan kriterlere uygun özenli müşterilere tüm teminatların bir arada olduğu uygun fiyatlı poliçe imkânı sunuyoruz" dedi.

Araç yaş sınırlaması yok

UL, "Trafik ve Kasko teminatlarını bir arada sunan bir diğer ürünümüz de 'Avantajlı Kasko'. Bu ürün Trafikasko gibi belli özelliklere sahip müşterilere araç yaş sınırlaması olmaksızın öneriliyor. Ürünün en önemli özelliği kasko priminin günde 1 TL veya daha altında bir fiyata sahip olması. Trafik poliçesini tamamlayıcı bir özelliğe sahip. Bir çarpışma hasarında trafik poliçesi sigortalının kusuru nispetinde karşı aracın hasarını karşılarken, Avantajlı Kasko kusur durumuna bakmaksızın sigortalı aracın kendi hasarını araç değerine kadar karşılamakta. Cam hasarı ile arıza veya kaza durumunda oluşan çekme çekilme hasarları da bu poliçe teminatları kapsamında" diye konuştu.

Ücretsiz ekspertiz yapılır

Sigorta sektöründe HDI Sigorta'ya ait özel bir ürünün de 'Pert Araç Genişletilmiş Kasko' poliçesi olduğunu belirten Ul, "Güvenli sürüşe uygun şekilde onarılmış pert aracınızın kaskosunu yapan bir ürün; Pert Araç Genişletilmiş Kasko poliçesini satın almaya karar verdiğinizde aracınızın ücretsiz olarak ekspertizi yapılarak güvenli sürüşe uygun olup olmadığı incelenir. Böylece hem sizin hem de trafikteki diğer kişilerin can ve mal güvenliğini korumaya yardımcı olunur. Ayrıca pert olduktan sonra onarılan araçların kaskosu pek yapılmadığından alım satım değerleri düşmektedir. Pert Araç Genişletilmiş Kasko ile aracınızın alım satım değeri yükselir. Kredili alımlarda kredi süresince kasko ihtiyacı da karşılanır" açıklamasını yaptı.

HDI Sigorta Oto Sigortalarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ufuk UL

Müşteriye dokunmak, ihtiyacını anlamak önemli

HDI Sigorta Oto Sigortalarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ufuk UL, rekabetin sigorta sektöründe her geçen gün arttığını belirterek şunları söyledi: "Sigorta sektöründe gelecekte de Trafikasko, Avantajlı Kasko gibi ürünlerin benzerlerini sunmaya devam edeceğiz. Müşteriye dokunmak, ihtiyacını anlayarak en iyi şekilde karşılamak bizim için önemli. Sigorta sektörü içerisinde mevcut pasta payı ile devam etmek yerine, sektöre ve müşterimize değer katacak yeni ürün ve hizmetler geliştirerek ilerlemek hedefindeyiz. Değişen dünya ve piyasa şartlarında HDI Sigorta olarak fark yaratmaya devam edeceğiz."

RAY eXpress

Ray eXpress ile teklifler de ekspres poliçeler de!

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

AXA'dan evsahiplerine ve kiracılara KİRA DESTEĞİ

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan

AXA Sigorta, evinde yaşayacağı her türlü soruna karşı kendisini ve ailesini güvence altına almak isteyenler için konut sigortası ürünlerini yeniledi. AXA Sigorta mevcut ürünü Evim Sigortası'nı yeni teminatlarla iyileştirirken; Lüks Evim Sigortası adlı yeni ürünüyle de müşterilerine poliçelerini zenginleştirme imkânı sunuyor.

AXA Sigortalılar ihtiyaca göre diledikleri şekilde düzenlenmek üzere esnek bir yapıda hazırlanan ürünler sayesinde ister ev sahibi ister kiracı olsunlar; standart teminatların yanı sıra bina veya eşya teminatlarından diledikleri teminatları seçerek varlıklarını ve sevdiklerini koruma altına alabilecek. Hem Evim Sigortası hem de Lüks Evim Sigortası yangın, hırsızlık, doğal afetler, terör olayları gibi durumlarda konutu teminat altına alıyor; konutta kullanılan mobilyalar ve evdeki cihazlarda meydana gelebilecek hasarlar ve yaşanabilecek acil durumlardan doğan tedavi masraflarını da karşılıyor. Ayrıca çocuk bakımından tıbbi yardıma kadar pek çok asistans hizmeti sunuluyor. Ev sahiplerine evin hasar görmesinden dolayı kira alamamaları durumunda ve kiracılara kirası ödenmiş evin oturulamayacak duruma gelmesi halinde kira desteği sağlıyor. Şirket, 10 bin TL'ye kadar olan hasarları ise müşteri odaklı yaklaşımıyla; ekspertiz ziyaretinden itibaren 2 iş günü içerisinde ödüyor. Lüks Evim Sigortası tüm bunlara ek olarak jeneratör; havuz ekipmanı gibi makinelerdeki beklenmedik hasarlar ve elektrik aksamında meydana gelen zararlara karşı da koruma sağlıyor. Her iki ürün de AXA Sigorta acentelerinden uygun fiyatlarla satın alınabiliyor.

DASK ile karıştırılıyor

Sigorta penetrasyonunun düşük olduğu Türkiye'de konut sigortasının öneminin ve kapsamının yeterince anlaşılmadığını söyleyen AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan; "Konut sigortası ürünleri sıklıkla DASK ile karıştırılıyor. Şirket olarak insanların daha iyi bir yaşam sürmelerini sağlama misyonumuz çerçevesinde; ürünlerimizi acentelerimizden de gelen geri bildirimlerle sürekli gözden geçiriyoruz. Öte yandan her iki ürünümüzde de müşterilerimize daha modüler ve esnek bir yapı sunuyor, ihtiyaçlarının tam anlamıyla karşılanmasını sağlıyoruz" dedi.

Kıymetini Kaybetmeden Bilenler

İşcan sahip olduklarımızın zarar görmeden önce koruma altına alınmasının önemine de dikkat çeken "Kıymetini Kaybetmeden Bilenler" kampanyasının altıncı filminin de konut ürünleri odağında çekildiğini aktardı. İşcan, "Büyük beğeni toplayan Kıymetini Kaybetmeden Bilenler kampanyamız bugüne kadar 85 milyondan fazla izleyiciye ulaştı. Ürün satışı kadar ülkemizde sigorta bilincini artırmaya yönelik hayata geçirdiğimiz bu kampanyaya şimdi de konut ürünümüzle devam ediyoruz" diye konuştu.

AXA SİGORTA

AXA-Goodyear işbirliğiyle tüketiciye lastik sigortası

Goodyear, 'Goodyear Yanımda' çatısı altında, AXA Sigorta ile gerçekleştirdiği iş birliğine Goodyear lastik sigortası ve yol yardım hizmeti ile bu yıl da devam ediyor. Anlaşmalı Goodyear bayilerinden, aynı anda 4 adet Goodyear veya Sava marka lastik alan tüketiciler www.goodyearyanimda.com adresinden aktivasyon işlemini tamamlayarak 1 yıl süresince Yol Yardım Hizmetleri'nden faydalanabiliyorlar. Goodyear Yol Yardım Hizmeti, Goodyear üyeliği aktif hale geldikten sonra, 1 yıl boyunca lastik değişimi, konaklama ve ulaşım hizmetlerini kapsıyor. Lastik değişimi, aracın lastiğinin patlaması veya yolda giderken seyir halinde lastikte sorun yaşanması durumunda Goodyear Yanımda; olay yerine yönlendirme yaparak hasarlı lastiğin varsa stepne ile değişimini sağlar ya da en yakın lastik bayisine aracın çekimini yılda 1 kez KDV dahil 236 TL limit dahilinde gerçekleştirir. Goodyear Yanımda hizmetinden tüketiciler 30 Nisan 2020 tarihine kadar yararlanabilecek.

GÜNEŞ SİGORTA
"Hayat daha kolay"

Güneş Seyahat Sağlık Sigortası

Güneş Seyahat Sağlık Sigortası ile yurt dışı ve yurt içi seyahatlerinizde karşılaşabileceğiniz acil sağlık problemi giderlerinizi teminat altına alıyoruz.

Seyahat Sağlık Poliçesi sahibi olmak için, Güneş Sigorta acentelerini ve VakıfBank Şubelerini ziyaret edebilirsiniz.

Tamamlayıcı sağlığa diş ve mini check-up hizmeti ekledi

Doğa Sigorta, herkesin sağlığını güvenceye almak için yatarak teminatlı tamamlayıcı sağlık sigortasında önemli bir kampanyaya imza attı. Şirket, 'Kapsamlı Diş ve Mini Check-up'ı da yatarak tedavi teminatına sahip tamamlayıcı sağlık paketine ekledi.

Doğa Sigorta, herkesin sağlığı güvence altında olsun, özel hastanelerde tedavi görmek lüks olmaktan çıksın hedefiyle; 'yatarak' teminatlı tamamlayıcı sağlık sigortasında önemli bir kampanyaya imza atıyor. Bu kapsamda, çok özel indirimlerle sunulan Yatarak Tedavi Teminatı'na sahip Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile birlikte müşterilere 'Kapsamlı Diş ve Mini Check-up' ile yılda 1 kez olmak üzere 'Mamografi ve PSA' ek teminatları hediye ediliyor.

Sağlık sigortası pahalı olmaktan çıktı

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, tamamlayıcı sağlık sigortasının toplumdaki "sağlık sigortası pahalıdır" algısını ortadan kaldırdığını ifade etti. Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesinin, özel sağlık sigortası kapsamındaki Türkiye'nin dört bir yanında yaygın hastane ağında geçerli olduğuna değinen Kırmızı; "Bu poliçeyle özel sağlık sigortasında da geçerli olan aynı hastanelere gidiyor. Aynı doktorlar tarafından muayene ediliyor, çok daha az para ödeyerek sağlığınıza kavuşmak için aynı hizmeti alabiliyorsunuz. Bu poliçe ikamet edilen şehir ve yaşa göre bazen kasko ya da trafik sigortası fiyatından bile daha ucuza geliyor. İnsan sağlığı her şeyden önemli, otomobili her zaman satın alabilirsiniz ama sağlığınızı korumak ve güvence altına almakta asla geç kalmamalısınız" dedi.

Önemli bir güvence

Firmaların da yan hak olarak çalışanlarına tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesi yapmasında fayda olduğunu belirten Kırmızı, "Sağlıkta ana risk yatarak tedavidir. Maddi açıdan insanın belini büken, kayba uğratan ya da hazırlıksız koşullarda çaresiz bırakan maalesef yatarak tedavi süreçleridir. Bu nedenle başlangıç için gayet makul primlerle özellikle yatarak tedavi planı satın alındığında kişilerin kendilerine önemli bir güvence yarattıklarını aktardı. Bu koşullarda özel hastanelerde tedavi olmak sanıldığı kadar pahalı değil" açıklamasını yaptı. Toplumun sağlığını güvence altına almak sosyal sorumluluğuyla; Doğa Sigorta olarak Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda yatarak tedavide çok önemli bir kampanyaya imza attıklarını vurgulayan Kırmızı, "İndirimli olarak sunduğumuz, 'Yatarak Tedavi Teminatı'nı içeren Doğa Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na 'Kapsamlı Diş ve Mini Check-up' ek teminatına ilave olarak yılda 1 kez ile sınırlı 'Mamografi ve PSA' ek teminatını da dahil ettik. Poliçemizi içeriği çok zengin, ücretsiz asistans hizmetleriyle donattık" diye konuştu.

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı

A+ Yatarak Tedavi Teminatı çok avantajlı

Yatarak Tedavi Teminatı'nın diğer avantajlarından bahseden Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı şunları söyledi: "Örneğin 'A+ Yatarak Tedavi Teminatı'mız kimsede bulunmayan ve çok avantajlı bir teminat. Bu teminat ile tamamlayıcı sağlık poliçesinin içine minimum prim ile yatarak tedavi içeren küçük bir özel sağlık sigortası da eklenebilmekte. A + Yatarak Tedavi Teminatı ile ilk hastalık tanısının, sahip olunan Doğa Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçesi döneminde konması durumunda; A tipi kurumlarda gerçekleşen ve teminat kapsamına giren yıllık muafiyetin üzerinde kalan sağlık gideri harcamaları, şirketimiz tarafından bu teminat kapsamında limitsiz ve yüzde 100 ödeme oranıyla karşılanıyor."

SİZ GÜZEL ŞEYLERİ DÜŞÜNÜN

Unico Sigorta sizi ve ailenizi güvende hissettiren ürünleri ile gündelik yaşamınızda karşılaştığınız riskleri güvence altına alsın.

Size En Yakın Acentemiz
www.unicosigorta.com.tr

Müşteri Hizmetlerimiz
0850 222 28 00

/unicosigorta

UNICO SİGORTA

Umutlarınız enkaz altında kalmadan sigortalanın

Marmara Bölgesi'nde 1999 yılında yaşanan yıkıcı depremin bu yıl 20. yılı. Gölcük depreminin etkilerini dün gibi hissediyorken, ülkemiz devamlı sarsılıp duruyor. Yaşanan depremler ise hepimize dayanıklı binalar yapmak ve depremin yıkıcı etkilerine karşı Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) ile güvence sağlamak gerektiğini hatırlatıyor.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Depremin ne zaman, hangi şiddette geleceğini hiçbir zaman bilemiyoruz. 1999'da yaşanan Marmara depreminden bu yana 20 yıl geçmiş olmasına rağmen hâlâ gerekli önlemler alınmıyor ve kayıplar yaşanabiliyor. Depremin yarattığı maddi ve manevi hasarın etkisi çok uzun bir zaman dilimi boyunca sürüyor. Ülkemizde 17 Ağustos 1999'da yaşanan Gölcük depremi gibi birçok büyük deprem ile bu acı gerçeği maalesef yaşadık. Enkaz görüntüleri, yardım çağrıları aradan geçen onca yıla rağmen gözlerimizin önünde ve o acı çığlıklar kulaklarımızda çınlıyor. "Sesimi duyan var mı?" şeklindeki bağırmaları unutmamız mümkün mü? Deprem, tüm boyutlarıyla yalnızca afet yaşayan bireylerin ya da ailelerin değil, tüm ülkeyi etkileyen bir doğa olayı...

ZDS poliçenizi yenilemeyi unutmayın

Deprem kendini unutturmuyor. Son yıllarda Ege Bölgesi'nde, Çanakkale'de İzmir'de, Bodrum'da ve Datça'da yaşanan depremler panik yaratıyor. Dalgalar sahil kenarındaki otomobilleri sürüklüyor, tekneleri batırıyor. Farkında mıyız? Gerçekleşen depremler olası bir "Marmara Depremi'ni tekrar yaşayacak mıyız?" sorusunu da akıllara getiriyor. Uzmanlar, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) yönetimi ve sigorta şirketleri ise vatandaşı önlem almaları, depreme karşı hazırlıklı olmaları konusunda sürekli uyarıyor. Depreme hazırlıklı olmanın iki yolu var: Depreme dayanıklı binalar yapmak ve depremin yıkıcı etkilerine karşı evlerimizi teminat altına alan Zorunlu Deprem Sigortası'na (ZDS) sahip olmak. Dönemi geldiğinde sigorta poliçesini yenilemeyi de unutmamak gerekiyor tabii.

Sigortanızı güvenli kanallardan alın

Sigortayı güvenilir kanallardan yaptırmak gerektiğini üzerine basarak söylemek isteriz. Çünkü sahte deprem poliçeleri, vatandaşın sonradan mağduriyet yaşamasına neden olabiliyor. Deprem poliçelerinin üzerinde DASK logosu, seri numarası ve zemininde mavi renkte DASK fligranının bulunması gerekiyor. Poliçenin geçerli olup olmadığının kontrolü için, www.dask.gov.tr internet sitesinden ad-soyad, poliçe numarası girilerek sorgulama yapılabiliyor. Ayrıca poliçeler düzenlendiğinde sigortalılara poliçenin düzenlendiğine dair SMS gönderiliyor.

Afet yönetimine özel bir başlık

Geçen ay açıklanan 11. Kalkınma Planı'nda da afet yönetimi ile ilgili özel bir başlık yer aldı. Buna göre afetlere karşı toplumsal bilincin artırılması, afetlere dayanıklı ve güvenli yerleşim yerlerinin oluşturulması ve risk azaltma çalışmaları yapılarak afetlerin neden olabileceği can ve mal kaybının asgari düzeye indirilmesi temel amaçlar arasında. Afet yönetim ve politikaları alanında ise; doğal afet sigortasının bütün afet türlerini kapsayacak şekilde genişletilerek yaygınlaştırılacağı, zorunlu deprem sigortası beyanı ve ödemesinin etkin bir şekilde takibinin sağlanacağı belirtildi.

Hasar tespitlerini mobil cihazlar üzerinden gerçekleştiriyoruz

İSMET GÜNGÖR

DASK Koordinatörü

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) Koordinatörü İsmet Güngör, Zorunlu Deprem Sigortası poliçeleriyle ilgili olarak, "1999 yılında depreme karşı güvence altına alınmış konut sayısı 500 bin civarında iken, bugün bu rakam 9 milyonu aştı. 20 senede gelinen bu noktayı çok değerli bulmakla birlikte, kapsama giren tüm konutların sigorta ile depreme karşı korunmasını hedefliyoruz. Bu yüzden pek çok çalışma gerçekleştiriyoruz" dedi. Bu projeler hakkında bilgi veren Güngör, "2011'den bu yana sürdürdüğümüz Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor yarışması ile Türkiye'nin 81 ilinde yerel yönetimleri zorunlu deprem sigortasını yaygınlaştırmak için yerel bilinçlendirme kampanyası düzenliyoruz. Bu yıl geçtiğimiz yıllardan farklı olarak yarışmamızı 'Evimizde Güven, Şehrimize Güven' konseptiyle düzenledik. 2014 yılında başlattığımız ve bu yıl beşincisini düzenlediğimiz DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması ile gelecekte binalarımızı emanet edeceğimiz inşaat mühendisliği öğrencilerinde deprem bilincini artırmayı ve depreme dayanıklı bina tasarımı becerisini geliştirmeyi amaçlıyoruz" ifadelerini kullandı. "Kuruluşumuzdan bugüne kadar 651 depremin zorunlu deprem sigortalı konutlarda neden olduğu küçük, orta ya da büyük düzeyde hasar görmüş 25 bin 122 konuta 190 milyon TL hasar ödemesi yaptık" diyen Güngör, "Bu hasar tespitlerini ise teknolojinin imkânlarını kullanarak mobil cihazlar üzerinden artık çok daha hızlı ve hatasız bir şekilde gerçekleştirebiliyoruz" şeklinde konuştu.

Bilinçlendirme kampanyalarına ve kamu yaptırımlarına ihtiyaç var

ATİLLA BENLİ

Güneş Sigorta Genel Müdürü

Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, 2000'de kurulan Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK), Zorunlu Deprem Sigortası'nın ülkemizde yaygınlaşması için sigorta şirketleriyle beraber çok önemli çalışmalar yaptığını ama tüketici bilinci açısından hala çok yol kat etmemiz gerektiğini söylüyor. Benli, "Doğal Afetler Sigortalar Kurumu'nun (DASK) verilerine göre; bugün itibariyle ülkemizde deprem teminatlı konut sayısı 9 milyona, sigortalı oranı yüzde 51'e yaklaştı. 1999 yılına kıyasla sigortalı sayısında ciddi oranda bir artış var fakat henüz yeterli seviyeye gelmiş değiliz. Deprem ile ilgili doğru bilinçlendirme kampanyaları ve kamu yaptırımları ile Zorunlu Deprem Sigortası farkındalığının artacağını öngörüyorum. Mesela Zorunlu Deprem Sigortası mevcut süreçte; elektrik, su idareleri abonelikleri, konut alım ve satım işlemleri sırasında zorunlu tutuluyor. Fakat yeterli seviyede sigorta bilincine sahip olmayan tüketicilerde yapılan bu poliçelerin yenilenmediğini görüyoruz. Çok uygun fiyatlarla güvence sağlayan Zorunlu Deprem Sigortası poliçelerine yenileme zorunluluğu getirilebilir. Ayrıca, konutların her sene vergi ödemesi yapılması sırasında DASK poliçesi zorunluluğu getirilerek, konut sahiplerinin poliçeyi yenilememe durumuna engel olunabilir. Biz de şirket olarak; Zorunlu Deprem Sigortası ile olası deprem ve deprem sonucunda meydana gelebilecek olası maddi zararlara karşı sigortalılarımızın daima yanında yer alacağız" diyor.

DASK poliçelerinin çok azı yenileniyor

MEHMET TÜMER

Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Zorunlu deprem sigortasında bilinç giderek artsa da hala istenilen seviyelere gelinemediğini belirten Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, zorunluluktan dolayı yaptırılan bu poliçelerin günü geldiğinde çok azının yenilendiğini de ekliyor. Çözüm için önerilerini sıralayan Tümer, "Tapu dairelerinde, alım-satım ve ipotek gibi resmi işlemlerin yapılması sırasında konutun DASK poliçesi olması şartının aranması ya da DASK poliçesi olmayan konuta elektrik ve su bağlanmaması. Asıl sorun ise, tüketicinin poliçe alma alışkanlığının yeterince olmaması ve sigorta bilincinin zorunlu poliçeler de dahi olsa istenilen seviyelerde oluşmamasıdır diye düşünüyorum. Bu hususun aşılması için de, deprem gerçeğinin her fırsatta gündeme getirilmesi ve insanlarımızın deprem konusunda sürekli bilinçlendirmesi gerekmektedir" diyor. Çok önemli başka bir konuya da vurgu yapan Tümer, DASK poliçesinin sadece binaları koruma altına aldığını ama hırsızlık, yangın, su basması, gibi risklere karşı koruyabilmek içinse konut sigortalarına ihtiyaç duyulduğunu söyleyerek sözlerini tamamlıyor.

Suistimal yangınları anlamak en fazla 1 SAAT SÜRÜYOR

Fabrika yangınları her zamanki gibi gündemini koruyor. Basına yansıyan haberlere göre sadece Temmuz ayında yurt genelinde 7 fabrika yangını meydana geldi. Fabrika yangınlarında suistimalin nasıl anlaşılacağını iki uzman sigorta eksperi ile konuştuk.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Fabrika yangınları, sigorta sektörünün üzerinde dikkatle durduğu konuların başında geliyor. Söz konusu yangınlar sadece bina ve makine kaybıyla kalmayıp; cari açık, işsizlik, vergi kaybı gibi dolaylı kayıplara da neden oluyor. Yangınlarda yaşanan can kayıpları ise üzüntümüzü bir kat daha artırıyor. Sadece Temmuz ayında Adana, Aydın, İzmir ve Zonguldak'ta birer; İstanbul'da ise 3 fabrika yangını meydana geldi. Hayatımız Sigortalı olarak konuyu yazarımız ve fabrika yangınlarında uzman eksper Mustafa Nazlıer ve Oto Dışı Sigorta Eksperleri Derneği (ODSED) Başkanı İlter Mutlu Türk ile değerlendirdik.

Nazlıer'den ilk önce suistimal fabrika yangınlarının nasıl anlaşılacağını öğrenmek istedik. Suiistimalleri anlamanın ve gereğini yapmanın oldukça kolay olduğunu belirten Nazlıer, "Suistimallik durum, olay yerinde ekspertiz çalışmasına başlamadan önce ofis çalışmasında dahi hemen anlaşılır" diyor ve öncelikle şu soruların sorulması gerektiğini söylüyor.

▼ İşletme kaç yıllık?

▼ Kaç çalışanı var? Son 1 yıllık çalışan sayısı, alınan ekmek sayısı, çıkarılan yemek veya resmi çalışan kayıtları ne durumda ?

▼ Mali yapısı ve kayıt yapısı nasıl, ödediği vergiler, kârlılık, arsası ve binasının sahibi kendisi mi?

▼ Kaç yıllık sigortalılığı var, başka türde poliçeleri var mı?

▼ Faaliyet alanı nedir, rakipler ile kıyaslandığında durumu nedir?

▼ İmalat sektöründe; son 1 yıl içinde tükettiği elektrik miktarı nedir? Aylık bazda enerji tüketimi nedir? Üretim ile enerji tüketimi ve çalışan sayısı kapasite ile uyumlu mu? Aylık bazda uyumluluk var mı? Makine, enerji, çalışan sayısı ve hammadde girdileri örtüşüyor mu?

Nazlıer, "Bu sorular ışığında suiistimal yangınları anlama süremiz en fazla 1 saat zamanımızı alıyor. Asıl sorun delillendirme ve kanıtlama. Bugünkü piyasa koşulları maalesef illegal yapılanmalara ve faaliyetlere olanak tanıyor. Hırsızın gücü, yasalardan geliyor. Sorunumuz iyi ile kötüyü ayırarak cezalandırmayı doğru ve adil yapamama" diyor.

50 bin liraya karşılık 7 milyon lira

Nazlıer, şahit oldukları bir suistimal yangında fabrika sahibinin 50 bin liraya karşılık 7 milyon lira talep ettiğini söyledi. Bir halı fabrikası yangınından şüphelendiklerini belirten Nazlıer, suistimali kanıtlamak için izlediği yolu şöyle anlatıyor.

▼ Fabrika sahibinin üretip sattığını iddia ettiği halılardan numuneler satın aldık.

▼ Halılar ve top kumaşlar tansiyonlu sarım tekniği ile rulo edildiğinden, yanamadıklarını tecrübe ettiğimizden tamamen yandığını söylediği halılar için mahkeme heyeti ve bilirkişi huzurunda top halıları yakmaya çalıştık. Üzerine benzin de dökmemize rağmen halılar tamamen yanmadı.

▼ 1 top halı için 8 saat alevli yangın olsa da tamamen yanmıyor. Resmi raporlarda yangının bildirimi ve itfaiyenin müdahale saati ile söndürme saatini esas alarak, tesis içinde en fazla kâğıt yakılabileceğini kanıtladık.

▼ Talep ettiği halı tutarı 7 milyon TL idi. Bu miktardaki halının hacim olarak sığdırılması ve yandığında bırakacağı atıkları hesapladık.

▼ 1 top halıyı mahkeme heyeti ve bilirkişiler huzurunda tamamen yakarak küllerini tarttık. Tesis tabanındaki tüm

külleri toplayarak, tartımını yaptıktan sonra olay yerinde yaklaşık ve en fazla 50 bin TL tutarında ne olduğu bilinmeyen malzeme külü odluğunu tespit ettik. Sigorta poliçesi kapsamında ödenmesi gereken tazminatın en fazla 50 bin TL olacağını söyledik.

▼ Deposu Güneydoğu Anadolu'da olan firmanın üretim tesisi olan Marmara Bölgesi'ndeki fabrikasına giderek; kullandığı tüm üretim makinelerinin maksimum kapasitede kullanımı halinde harcadığı enerjiyi hesapladık. Son 1 yıllık enerji tüketim verilerini, enerji dağıtım şirketinden aylık bazda alarak tesisin 9 aydır hiç üretim yapmadığını somut hale getirdik.

▼ SGK bildirgelerine göre, depo çalışanı olmadığını fabrikada ise kendisi dahil 3 kişi çalışan gösterdiğini belgeledik.

▼ Rakip firmalardan bilgiler almanın yanı sıra hammadde girişlerini kanıtlamak için verdiği faturaların irsaliye ve taşıma faturaları olmadığını kanıtladık.

▼ Faturalara göre sevk tarihlerinde özellikle son sevkiyat günlerini kapsayacak şekilde çevredeki MOBESE ve diğer özel kamera kayıtlarını delil olarak temin ettik.

MUSTAFA NAZLIER

Sigorta Eksperi

Suistimalleri önlemede alınması gereken önlemler

Fabrika yangınları uzmanı, yazarımız Mustafa Nazlıer, suistimalleri önlemeden önce risk analizi yöntemlerinin geliştirilmesi gerektiğinin altını çiziyor. Nazlıer, "Özellikle teminat sağlanmadan önce yapılacak çok fazla alternatif var. Finans sektörünün (Bankacılık) bir kaç belge ile bir kaç adımda yaptığı finansal risk değerlemesi bile yeterli. Enerji sarfiyatı, işçi, geçmiş dönem verileri vb. bazı basit ve kolay ulaşılabilen verileri belki 10 soru veya anket sorusu ile almak yeterli olacaktır. Asıl konu; Türk sigorta sektörü henüz satış sorunlarını aşamadı. Tüm motivasyonunu satışa odakladığından müşteri seçmek bir yana risk analizini de zaten dikkate almadan tamamen fiyat odaklı çalışıldığından bu durum istismar ediliyor. Dolayısıyla 'Şekil sigortacılığından İçerik sigortacılığına' geçiş olmaz ise daha çok fraud (sahte) hasar öderiz" diyor.

İLTER MUTLU TÜRK

ODSED Başkanı

Kimin çıkardığını bulmak gerekiyor

Oto Dışı Sigorta Eksperleri Derneği (ODSED) Başkanı İlter Mutlu Türk, suistimal tespiti için sigortalının hasarı ihbar ettiği telefon görüşmesinden, sahada yapılan fiziki çalışmaya kadar çok farklı metotlarla inceleme yapılığını belirtti. Türk, "Bu tekniklere ek olarak ileri seviye diyebileceğim ve art niyetli kişilere örnek olmaması açısından paylaşmayı doğru bulmadığım inceleme teknikleri de mevcut. Maalesef kundaklamanın tespiti de yeterli olmuyor. Zira yangının kimin tarafından çıkarıldığını tespit etmek gerekiyor. Bu yıl TSEV'de 'Oto Dışı Suistimal Eğitimi' verildi. Eğitim, sigorta şirketi çalışanları ve araştırmacılar için olmak üzere iki ayrı grup için düzenlendi. Sigorta şirketlerinin suistimal ile ilgili birimlerinden gelen katılımcılar arasında yaptığımız araştırmada yüzde 65'inin hem oto, hem oto dışı hem de bedeni suistimallerle ilgilendiğini tespit ettik. Oysa bunların her biri ayrı uzmanlık koludur" dedi. "Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) tarafından oto dışında yapılan çalışmaların bir an önce hayata geçirilmesini bekliyoruz" diyen Türk, "Önce konut hasarlarıyla ilgili olarak başlatılacak çalışmanın bile gözle görülür bir fark yaratacağı kanaatindeyiz. Sigorta sektörünün suiistimal konusunda 20 yıl önce bulunduğu noktadan çok daha iyi bir seviyeye geldiğini söyleyebiliriz ama daha yapılacak çok şey var" şeklinde konuşuyor.

Dijitalleşmenin yaygınlaşması sektöre birçok yenilik sunacak

Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Haziran ayında 4. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'nde yaptığı konuşmada, "Dijitalleşmenin sigorta sektörüne olumlu yansımaları da mevcut. Bu gelişmelerden en önemlileri; Insurtech ve blockchain teknolojisi. Yaygınlaşmasıyla birlikte bilişim suçları azalırken sektöre birçok yenilik getirecek" dedi.

Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Haziran ayında ODTÜ Kongre ve Kültür Merkezi'nde Aktüerler Derneği ve ODTÜ Uygulamalı Matematik Enstitüsü işbirliği ile düzenlenen 4. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi; "CEO Paneli Hayat Dışı Sigortalar" paneline konuşmacı olarak katıldı. Benli, sigortanın önemi;fonksiyonları ve sigorta sektöründeki tehdit ve fırsatlarla ilgili katılımcılara önemli bilgiler verdi. Sigortanın tazminat ödeme dışında birçok önemli fonksiyonunun da olduğuna değinen Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Sigorta; kişi ve kurumlara güvence sağlamasının yanı sıra birçok önemli işleve de sahip. Risk farkındalığını artırması, sel, terör gibi afetlerde zararları karşılayarak ülke ekonomisine katkı sağlaması, finansal okuryazarlığı geliştirmesi ve iş sürekliliğini sağlaması gibi birçok konuda katkısı var. Ne zaman, nerede karşımıza çıkacağı belli olmayan ve maddi yük getirecek durumlara karşı tüketiciler, beklenti ve ihtiyaçlarına uygun sigorta ürünleriyle kayıplarını en aza indirebilirler" dedi.

Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli

Siber saldırılar tehdit unsuru

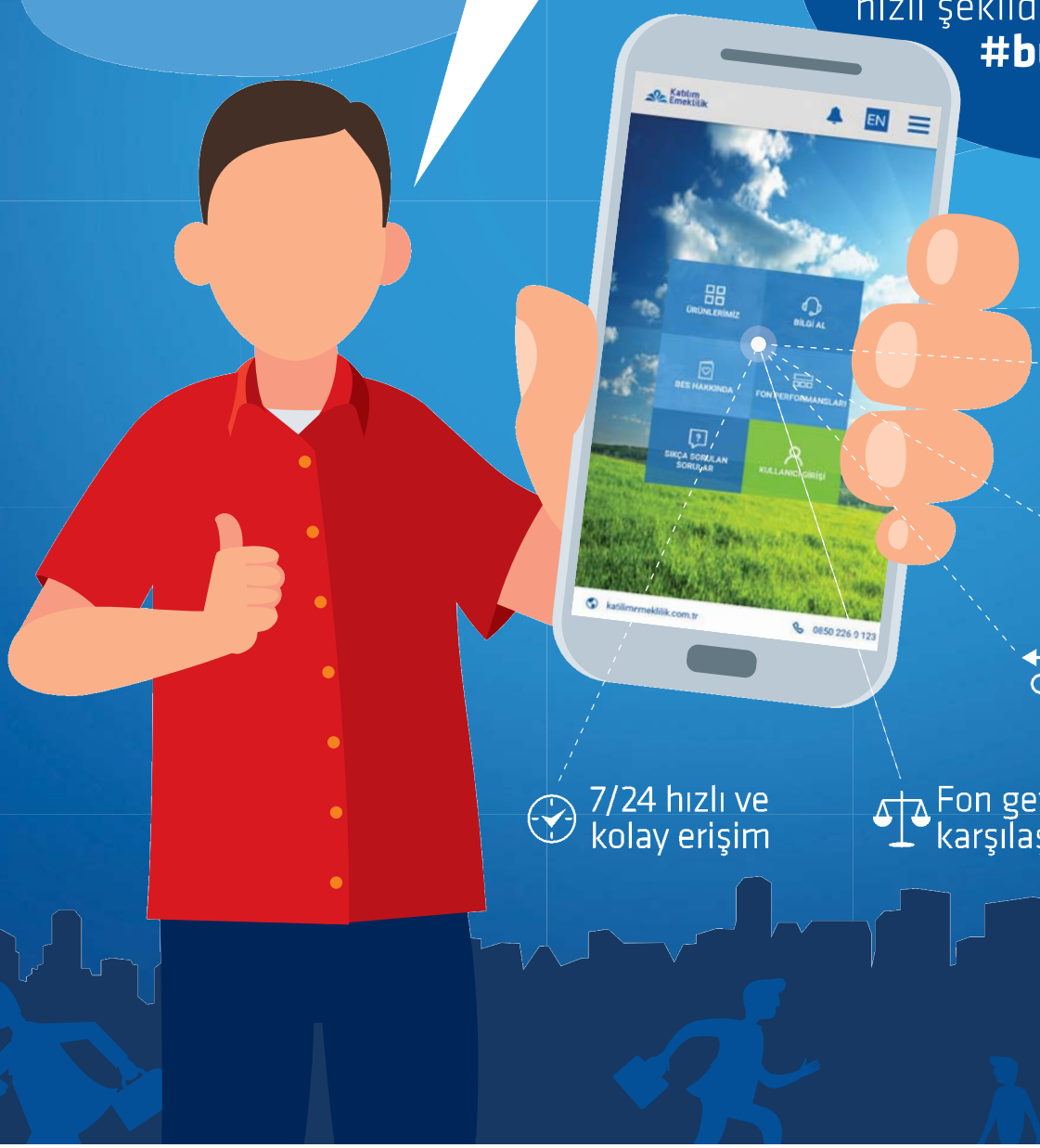
Dünya'da ve Türkiye'de yaşanan çevresel ve ekonomik gelişmelerin sigorta sektörüne yansımaları hakkında bilgi veren Benli, "Dünya Ekonomik Forumu'nda açıklanan 2019 Küresel Riskler Raporu'na göre 2019 yılındaki en önemli beş risk: Olağan dışı hava olayları, iklim değişikliği, doğal afetler, veri sahteciliği ve hırsızlığı, siber saldırılar... Özellikle deprem, sel-su baskını, dolu yağışı gibi birçok doğal afetler sigorta sektörü üzerinde son derece önemli bir tehdit unsuru oluşturuyor. Diğer bir tehdit unsuru ise; siber saldırılar" diye konuştu. Benli sözlerini şöyle noktaladı: "Teknolojinin hızla gelişmesi ile birlikte her geçen yıl siber suç sayısında önemli oranda artış yaşanıyor. Geçen yıl ülkemizde toplam 50 binin üzerinde bilişim suçu gerçekleştirildi. Tabii bu siber riskler sektör için bir tehdit oluştururken aynı zamanda fırsatları da beraberinde getiriyor. Dijitalleşmenin sigorta sektörüne olumlu yansımaları da mevcut. Bu gelişmelerden en önemlileri; Insurtech ve blockchain teknolojisi. İlerleyen süreçte bu teknolojilerin kullanımının yaygınlaşması ile birlikte sigorta sektörünün gelişimine katkı sağlayacak birçok yenilik getireceğini düşünüyorum."

'Güneş'ini Yakala'nın birincisine 5 bin TL

Güneş Sigorta'nın bu yıl üçüncüsünü düzenlediği "Güneş'ini Yakala" Ulusal Fotoğraf Yarışması'na fotoğraf severler 31 Ağustos tarihine kadar başvurabilecek. Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) desteğiyle düzenlenen yarışmada; birinciye 5 bin TL, ikinciye 3 bin 500 TL, üçüncüye 2 bin 500 TL'lik para ödülü verilmesinin yanı sıra; üç esere 750 TL'lik mansiyon ve sergilenmeye değer bulunan 30 adet fotoğrafın her biri için 250 TL'lik para ödülü verilecek. Yarışma ve başvuru ile ilgili detaylı bilgilere **www.gunessigorta.com.tr** adresinden ulaşabilirsiniz.

BİREYSEL EMEKLİLİK VE SİGORTA İŞLEMLERİMİ CEBİMDEN KOLAYCA YAPIYORUM!

Katılım Emeklilik mobil şubesi Katılım Cep ile işlemlerini olduğun yerden en hızlı şekilde gerçekleştirmeye **#bugünbaşla**



- Katkı payı değişikliği
- Poliçe ve teminat bilgisi görüntüleme
- Pratik fon dağılım değişikliği yapabilme
- 7/24 hızlı ve kolay erişim
- Fon getirileri karşılaştırma

Katılım Emeklilik
Gelecek bugün başlar

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr
/katilimemeklilik /katilimemek
/katilimemeklilik /katilimemeklilik

Katılım Cep uygulamasını indirmek için QR-Code'u okutun.
Google play
App Store

Sektörün tüm paydaşları birleşip 3-4 gün kampa girmeli

'Sigorta sektörünün tüm paydaşları birleşmeli' mottosuyla sektörün paydaşları arasındaki iletişimin önemine dikkat çeken Aktüerler Derneği Başkanı Taylan Matkap, "1 günlük çalıştaylardan çok, sektörün tüm paydaşları 3-4 gün kampa girmeli" diyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Fotoğraflar: CİHAN MUTLU

Kuşaktan kuşağa aktarılan çok güzel bir atasözü var: "Tatlı dil, yılanı bile deliğinden çıkarır." Bu atasözü her aklıma geldiğinde, samimiyet, içtenlik ve iletişimin ne kadar önemli olduğunu düşünürüm. Türk sigorta sektöründe iletişim yönü en güçlü kişiler konusunda bir anket yapsak, ilk sıralarda Aktüerler Derneği Başkanı ve Anadolu Sigorta Aktüerya Müdürü Taylan Matkap'ın yer alacağına adım gibi eminim. Aktüerler Derneği, geçen ay Ankara'da Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) işbirliğiyle "4'üncü Sigortacılık ve Aktüerya Kongresi'ne imza attı. Biz de büyük ilgi gören Kongre'nin ardından sıcağı sıcağına Taylan Matkap'ı bu ayki Hayatımız Sigortalı'nın kapağına konuk ettik. Matkap'la gerçekleştirdiğimiz röportajda ODTÜ'deki Kongre yanında, sigorta sektörünü ve hazırlıkları süren Uluslararası Finansal Raporlama Standartları 17'yi (UFRS 17) konuştuk. Röportajda, 'Sigorta sektörünün tüm paydaşları birleşmeli' mottosuyla sektörün paydaşları arasındaki iletişimin önemine dikkat çeken Matkap, "Faydalı da olsa 1 günlük çalıştaylardan çok, sektörün tüm paydaşları 3-4 gün kampa girmeli" diyor.

Teori ile pratiği birleştirdik

Matkap'la, röportajda haziran sonunda Ankara'da gerçekleşen "4'üncü Sigorta ve Aktüerya Kongresi"ni de detaylı olarak konuştuk. Matkap, öncelikle Kongre'ye gösterilen ilgiden çok memnun. Kongre'ye 850 kişilik bir katılımın olduğunu vurgulayan Matkap, Kongre'de sektör profesyonelleri, bilim insanları ve kamuyu bir araya getirdiklerini söylüyor. Kongre'den önce Aktüerler Derneği olarak yoğun bir hazırlık yapıldığını, Danışma Kurulu ve Bilim Kurulu'nun Kongre'nin temalarını belirlediğini belirten Matkap, "Ülkemizde, 'teori ile pratik ayrıdır' şeklinde yaygın bir görüş var. Biz, teori ile pratiği birleştirmek istedik. Kongre, sektörün gelişimi açısından da çok yararlı oldu" diyor.

Aktüerler Derneği olarak, Kongre sonrası katılımcılara anket (5 soruluk) gönderdiklerini belirten Matkap, anket sonuçlarına göre; davetli konuşmacılar, paneller ve bildiri sunumlarının ilgiyi artıran başlıca faktörler olduğunu söylüyor. Kongre'de en büyük katılımın CEO panelleri olduğunu vurgulayan Matkap, CEO panellerini konuların güncelliği nedeniyle 'UFRS 17' ve 'dijital dönüşüm'ün ele alındığı oturumların izlediğini söylüyor. Kongreyi Aktüerler Derneği'nin uluslararası faaliyetleri ile zenginleştirmek istediklerini belirten Matkap, Kongre'ye Uluslararası Aktüerler Birliği (IAA) Başkanı Gábor Hanák'ın da geldiğini söylüyor.

Geleceğin ilk 10 mesleğinden aktüerlik nedir?

Taylan Matkap, sosyal medya hesaplarını da aktif olarak kullanarak, mesajlarını sık sık takipçileriyle paylaşıyor. Takipçilerden, geleceğin ilk 10 mesleği arasında gösterilen aktüerliğin ne olduğu sorusuyla çok karşılaştığını belirten Matkap, geçen günlerde twitter hesabından şu bilgileri paylaştı: "Geçmiş deneyimlerden elde edilen verilere dayanarak risklerin sigorta primlerini hesaplayan kimseye aktüer denebilir. #Risk varsa, #aktüer vardır."

Aktüerler ne kadar güçlüyse sektör de o kadar güçlüdür

Aktüerler Derneği Başkanı Taylan Matkap, aktüerlerin sektördeki rolü ile ilgili ilginç düşüncelere sahip. Türk sigorta sektörünü bir takım, aktüerlerin de bu takımın aynı yöne bakan bir parçası olarak gören Matkap, "Hepimiz aynı yöne bakıyoruz. Bir takım, takımın her üyesi kadar güçlüdür. Diğer bir deyişle, aktüerler ne kadar güçlüyse sektör de o kadar güçlüdür ya da acenteleri, eksperleri ne kadar güçlüyse, sektör de o kadar güçlüdür" diyor.

2021'deki Kongre'de kadın CEO katılımı olmalı

İki yıl sonraki 5'inci Sigorta ve Aktüerya Kongresi'ni yine üniversitelerin organize etmesinin doğru olacağını belirten Matkap,"Bu konuda üniversitelerin yarışmasının gerektiğini düşünüyorum. Üniversitelerin şimdiden 2021 de düzenlenecek bu kongre için aday olmaları gerekli. Türkiye Sigorta Birliği, dernekler ve sivil toplum kuruluşları 2021'deki kongreye de destek olmalı" diyor. Matkap, Aktüerler Derneği olarak yaptıkları ankette katılımcılara "5'inci Kongrede görmek istediğiniz konu başlıkları nedir?" sorusunun da yanıtında 'Yapay Zeka', 'Veri Analitiği', 'Dijital Dönüşüm' konularının öne çıktığını kaydediyor. Türkiye'deki aktüerlerin yüzde 52'sini kadınların oluşturduğunu dile getiren Matkap'ın 2021'deki Kongre ile ilgili bir de dileği var: CEO panelinde kadın katılımının olması, yani kadın CEO sayısının artması.

Uluslararası Kongre 2030'da Türkiye'de düzenlenmeli

Matkap, röportajımız sırasında Aktüerler Derneği'nin önümüzdeki dönemdeki hedeflerini de paylaştı. Avrupa Aktüerler Birliği ve Uluslararası Aktüerler Birliği'nin tam üyesi olduklarını hatırlatan Matkap, Aktüerler Derneği'ni tüm paydaşlar için uluslararası referans kaynağı haline getirmek istediklerini söylüyor. Yeni bir iletişim stratejisi belirlediklerini, ODTÜ'de düzenlenen Kongre'nin de bunun bir parçası olduğunu belirten Matkap, en büyük hedeflerinin 4 yılda bir düzenlenen Uluslararası Aktüerler Kongresi'nin, 2030 yılında Türkiye'de gerçekleşmesini sağlamak olduğunu söylüyor.

Matkap'ın önem verdiği bir başka proje de kurumsal risk aktüerlik sertifikası 'CERA'ya (Chartered Enterprise Risk Actuary) Türkiye'deki Dernek üyelerinin de sahip olması. CERA sertifikasının, dünyada risk yönetimi alanında uzmanlaşmış olan aktüerlerin, bu uzmanlıklarını aynı zamanda resmi olarak belgelendirme yöntemleri olduğunu vurgulayan Matkap, "Aktüerler Derneği olarak CERA organizasyonuna üyelik sürecine ilişkin görüşmelerimize 2018 yılının ikinci yarısında başladık. Üyelik sürecine yönelik başvuru işlemlerini yürütüyoruz" diyor. Matkap, aktüerlerin belli aşamalardan geçtikten sonra söz konusu sertifikayı alabildiklerini kaydediyor.

Hiçbir aktüer işsiz kalmaz, yeter ki iyi İngilizce bilsin

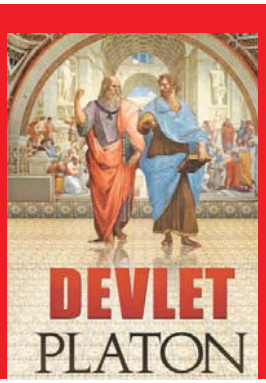
Taylan Matkap'la söyleşimizde gençlerin aktüerya mesleğine ilgisini de konuştuk. Son yıllarda gençlerin aktüerliğe büyük bir ilgi gösterdiğini vurgulayan Matkap, bunun en büyük kanıtı olarak da 4'üncü Sigorta ve Aktüerya Kongresi'ne katılan 850 kişinin yüzde 47'sinin, yani yaklaşık yarısının üniversite gençliğinden oluşması olarak gösteriyor. Kongre'ye sadece Ankara'dan değil farklı şehirlerdeki değişik üniversitelerden sigorta, istatistik, matematik, aktüerya bölümlerinde okuyan üniversite öğrencilerinin katıldığını vurgulayan Matkap, 'aktüerlik' mesleğinin gençler için gelecekteki iş imkânları açısından da taşıdığı önemi vurguluyor. Hatta, Matkap'ın önemli bir iddiası da var: "Hiç bir aktüerin işsiz kalma gibi bir riski olmaz; Yeter ki İngilizce barajını geçsinler."

UFRS 17 için geçiş danışma grubu şart

2021'de başlayacak ve sigorta sektöründeki şirketlerin finansal tablolarında köklü değişiklikler getirecek Uluslararası Finansal Raporlama Standartları 17 (UFRS 17) için hazırlıklar sürüyor. Konuyla ilgili olarak da düşüncelerini aldığımız Matkap, sigorta şirketlerinin bu konuda bir yol haritası çizdiklerini söylüyor. Uluslararası şirketlerin bu konuda bir adım önde gittiklerini belirten Matkap, "Test finansal tablo çıkaranlar var. Bazı şirketler etki analizlerini bitirmek; bazıları da implementasyonu tamamlamak üzere" diyor. Buna karşın prensip bazlı sistemlerde farklı anlayışların olabileceğine dikkat çeken Matkap, "Daha etkin bir iletişim ortamının gerçekleşebilmesi için karşılıklı bir diyalog ortamının da oluşması gerekir. Hazine ve Maliye Bakanlığı bünyesinde mutlaka UFRS 17 ile ilgili bir geçiş danışma grubu oluşturulmalı" diyor.

Tecrübeli aktüer sayısı az

Matkap, "UFRS 17 sigorta sektöründe aktüer ihtiyacını artıracak" görüşüne katılıyor. Ancak, Matkap'a göre asıl sorun, sektörde aktüer sayısından çok, tecrübeli aktüer sayısının azlığı. Türkiye'de şu anda 350 aktüerin görev yaptığını belirten Matkap, "Bunun yaklaşık 150 tanesi tecrübeli aktüer. Bu sayının zaman içinde artması gerekli" diyor.



Felsefeye meraklı Matkap'ın başucu kitabı 'Devlet'

Röportajda sıra geldi, kapak konuğumuzun hobileri kısmına. Kendisinden öğrendiğimize göre, Taylan Bey, felsefeye meraklı. Felsefeye ilgi duymasıyla birlikte kendisini de merak etmeye başladığını belirten Matkap, "Beni benden uzaklaştıran ne varsa, onlardan uzaklaşmaya çalışıyorum" diyor. Bugüne kadar çok sayıda felsefe kitabı okuyan Matkap'ın başucu kitabı ise Platon'un 'Devlet' adlı eseri.

Biraz yalnız, ama oldukça özgür

En büyük tutkularından birisinin de motosiklet sürmek olduğunu öğrendiğimiz Taylan Matkap, Ernesto Guevara de la Serna'nın 'Motosiklet Günlükleri' kitabında geçen "...biraz yalnız, ama oldukça özgür..." ifadesinin kendisinin de motosiklet tutkusunu özetlediğini kaydediyor. Matkap, son olarak arkadaş grubu ile birlikte motosikletiyle Yedi Göller'e gittiğini söylüyor. Resim sanatına da ilgi duyan Matkap, müzeleri gezmeyi de sevdiğini söylüyor. Kitap okumak ve müzik dinlemekten de keyif aldığını ifade eden Matkap, geçmişte klasik gitar da çaldığını kaydediyor.

UFRS'ye yönelik dernek üyesi aktüerlerin eğitimine de büyük önem vereceklerini belirten Matkap, bu konuda Türkiye Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) ile ortak bir proje hayata geçireceklerini söylüyor. Matkap, TSEV ile gerçekleştirilecek eğitimlerde uluslararası eğitimcilerin de yer alacağını sözlerine ekliyor.

Aklın karamsarlığı, iradenin iyimserliği

Yaklaşık 16 yıldır Türk sigorta sektöründe görev yapan Matkap'la biraz da sektörü masaya yatırdık; kendisinden "Sektörün gelişimi nasıl?"; "Sektördeki potansiyel hakkında ne düşünüyor?" sorularına yanıt vermesini istedik. Sorulara yanıt verirken, felsefeyle ilgisinden dolayı filozoflara atıf yapan Matkap, sektörle ilgili soruları da Gramsci'nin ün kazandırdığı "Aklın karamsarlığı, iradenin iyimserliği" sloganı ile yanıtlandırıyor. Öncelikle sektörün potansiyelini iyi tanımlamanın gerekli olduğunu belirten Matkap, "Sözgelimi, kaç kişi BES almaya aday? Bu, harcanabilir gelir düzeyi ile ilişkili. Türkiye ekonomisinin sürükleyici gücü, hane halkı harcamaları. Yıllık gayrisafi milli hasılanın (GSYH) yüzde 60-65'i hane halkı harcamalarından geliyor. Türkiye bir tüketim ekonomisi ve sektörün büyümesi için bizim bu olgu üzerinde yoğunlaşmamız ve hane halkının harcama alışkanlıklarını merkeze alarak sektörün büyümesi için girişimlerde bulunmamız gerekiyor" diyor.

Perakende sektöründe 'bundle' diye ifade edilen bütünleşik sigorta ürünlerini satmanın önemine dikkat çeken Matkap, "Nitekim, kimi firmalar buna başladı. Bu bir yöntem ve üzerinde düşünerek bu yöntemler çoğaltılabilir. Tüketicinin harcama kararı aldığı anlarda ona ihtiyacı anlatarak, sigorta ürünlerine yöneltme üzerine düşünmek ve çalışma grupları oluşturmak gerekli. Doğru yöntemlerle yürütülen etkin bir iletişim stratejisi ile ülkemizde sigortalılık oranı artacak" diye konuşuyor.

Felsefeye ilgi duyan Matkap neler söyledi?

▼ Zorluklar her zaman var; ancak yaklaşımımızı değiştirmeliyiz.

▼ Basketbol potası bazısına iğne deliği gibi küçük bazısına kazan kadar büyük gelir. Aktüerler olarak umutluyuz.

▼ Umut, ancak nedenlerini bildiğimiz şeyin sonucunu beklemektir. Tohumu saksıya eker; güneşe koyup sular, ardından da çiçek açmasını umut edersiniz; ama asfalta atılan tohumların kendiliğinden gül olacağını beklerseniz bu umut etmek değil, temenni etmektir.

▼ Çok iyi, çok farklı ürün fikirlerini en iyi berberde duyabilirsiniz. Gerçi, ben artık nadir gidiyorum saç durumundan dolayı.

Profesyonel yaşamına Ankara Emeklilik'te başladı

1978, Antakya doğumlu olan Taylan Matkap, Ankara Üniversitesi İstatistik Bölümü'nden mezun olduktan sonra Boston Üniversitesi Aktüerya Bilimleri ve Finans Bölümü'nde lisansüstü eğitim programını tamamladı. Profesyonel yaşamına 2003 yılında Ankara Emeklilik'te uzman olarak başlayan Matkap, 2005-2007 yılları arasında Yapı Kredi Sigorta'da aktüer olarak görev aldı. 2007 - 2008 yılları arasında HDI Sigorta'da Aktüerya Müdürü olarak çalışan Matkap, 2008 yılından bu yana Anadolu Sigorta'da da Aktüerya Müdürlüğü görevini yürütüyor. Matkap, aynı zamanda Aktüerler Derneği'nin de Başkanı.

Parça değiştirme yerine onarıyor ekonomiye de iş ortaklarına da kazandırıyor

Tasarruf bilinci ile 'Parça değiştirme yerine onarma' felsefesiyle hareket eden Auto King, sigortalı memnuniyetinden ödün vermeden hasar başı değişen yedek parça sayısında yüzde 35'e varan tasarruf sağlıyor. Bu sayede hem Türk ekonomisi hem de iş ortakları kazanıyor.

sigortamedia
ÖZEL HABER

Türkiye'de otomotiv pazarında yaşanan daralma birçok sektörü olduğu gibi sigorta sektörünü de yakından etkiledi. Bu daralmanın yansımaları ilk olarak sigorta sektöründe poliçe üretimindeki azalmayla kendini gösterirken, satış sonrası onarım ve bakım hizmetleri veren şirketler de bu daralmadan nasibini aldı. Ekonomide yaşanan bu gelişmeler üzerine harekete geçen Auto King ise uygulamaya koyduğu 'Değiştirmeyelim Onaralım' felsefesi ile hem sigorta şirketlerine hem de sigortalıya ve tüm bunların yanında Türk ekonomisine önemli katkılar sağlamaya devam ediyor. Günümüzde sigorta sektöründe en çok dikkat çeken unsurlardan birisini hasar maliyetlerindeki artış olarak değerlendiren Auto King Satış ve Pazarlama Direktörü Şerif Erkan Kıraç, "Sigorta şirketleri de ekonomide yaşanan gelişmeler karşısında gerekli önlemleri şimdiden almaya başladı. Maliyet kontrolü ve tasarruf, şirketler açısından günümüzde geçmişten de önemli hale geldi. Maliyetleri aşağıya çekmek ve daha fazla tasarruf etmek için sigorta şirketlerinin kurumsal hasar onarım şirketleriyle daha fazla işbirliği yapması büyük önem taşıyor" dedi. Bu kapsamda Auto King olarak 'Değiştirmeyelim Onaralım' sloganı ile tüm servis merkezlerine gelen müşterilerini bu konuda yönlendirmeyi hedeflediklerini kaydeden Kıraç, "İş ortaklarımıza ve müşterilerimize tasarruf bilincini yerleştirerek, kaynaklarımızı en verimli şekilde kullanmayı amaçlıyoruz. Mobil Parça Onarım konsepti ile hasarlı parçaları onararak atık haline gelmekten kurtarıyor ve ekonomiye katkıda bulunuyoruz" diye konuştu. Çalıştıkları sigorta şirketlerine kaliteli ve kontrollü maliyetler ile hizmet vererek; sigortalı memnuniyetinden ödün vermeden ciddi miktarlarda tasarruf sağladıklarına da dikkat çeken Kıraç, "Şirketimiz 'Parça

Müşteri memnuniyetinden ödün vermiyoruz

Auto King Satış ve Pazarlama Direktörü Erkan Kıraç, yenileme ve gelişim sürecinin bir parçası olarak hizmet kalitesini sürekli artırmaya devam ettiklerine dikkat çekerek, "Hasar maliyetlerini optimize etmenin, müşteri memnuniyetini artırmanın ve ilişkiyi performans göstergeleriyle yönetmenin sigorta şirketlerinin marka değerleri için önemli süreçler olduğuna inanıyoruz. Bu doğrultuda sigortalılara hizmette fark yaratacak yatırımlarımız ile iş ortaklarımıza destek olmaya devam ediyoruz" değerlendirmesini yaptı.

Auto King Satış ve Pazarlama Direktörü Erkan Kıraç

değiştirme yerine onarma' felsefesi hasar başı değişen yedek parça sayısında yüzde 35'e varan tasarruf sağlayarak tüm iş ortaklarımıza ve Türkiye ekonomisine katkıda bulunuyor" dedi.

Tahsilat, stok ve kapasite yönetimi öne çıktı

"Her yıl otomotiv satış sonrası onarım ve bakım hizmetlerinde ne kadar ciro artışı yaşanmış gözükse de kârlılık oranları maalesef düşüyor. Bu düşüşte en büyük pay ise rekabet koşullarının etkisi ve maliyet artışlarını müşteriye yansıtamamak" diyen Kıraç, bu durumun direk olarak satış sonrası onarım ve bakım hizmet sektörünü negatif etkilediğine dikkat çekti. Şirketler için bu dönemde tahsilat, stok ve kapasite yönetiminin hiç olmadığı kadar öne çıktığını kaydeden Kıraç, şunları söyledi: "Önümüzdeki dönemde işin devamı niteliğindeki yatırımların yanı sıra dijitalleşmeye yönelik projeler öne çıkıyor. Tahsilat, stok ve kapasite yönetim. Bu üç ana unsurda eksik olanları çok iyi günler beklemiyor. Bu nedenle her şirketin, bu üç konuya eğilmesi gerekiyor. Auto King olarak tahsilat, stok ve kapasite yönetimi konusunda almış olduğumuz tedbirler ve teknolojik altyapı çalışmalarımız ile şirketin en önemli getirisi bireysel ve kurumsal müşteri kanalları için gerekli alt yapı ve süreçleri tamamlamış durumdayız."

Servis ağı genişleyecek

Auto King, bugün 360 derece hizmet vererek Türkiye'de 45 ilde 54 Servis merkezinde faaliyet gösteriyor. Şirket olarak onarım ve bakım hizmetlerini daha yüksek kapasite ve yaygınlığa ulaştırmak için 2018 yılında başlattıkları yatırımlara devam ettiklerini belirten Kıraç, şunları söyledi: "İstanbul'da Beylikdüzü, Kozyatağı, Basın Ekspres ve Çekmeköy servislerimiz faaliyete girdi. Öte yandan, Bursa, Trabzon, Adana, Ankara, Gaziantep, Osmaniye, Çorum, Iğdır, Eskişehir ve Bitlis-Tatvan'de kapasite artırımı ve yeni servis yapılanmalarımız tamamlandı. Ayrıca Siirt ve Kahramanmaraş illerimizde de yapılanmamız başlamıştır. Böylece müşterilerinizin onarımlarını yüksek hız ve kaliteli hizmetlerimizle zahmetsiz bir şekilde çözümlemelerini, en uygun maliyetleri sunarak, sağlamayı hedefliyoruz. Türkiye'deki servis ağımızı da genişletmeye devam edeceğiz. Hedefimiz 81 il 81 merkez. Yakın dönem içinde de Çanakkale, Kütahya, Erzincan, Aksaray, Niğde, Artvin, Kastamonu, Adıyaman, Kars, Burdur, Giresun, Rize, Sinop, Yozgat, Kırşehir, Kırklareli, İskenderun, Tunceli, Bingöl ve Nevşehir illerinde servis merkezleri atamaları için çalışmalarımız devam ediyor."

Acentelerin 'hasar koçu' olacak

Auto King, acentelerin 'hasar koçu' olmak için de çalışmalara devam ediyor. "Acentelerimizin satış hedeflerine ulaşmasını ve en önemlisi müşterisine güven vermesini sonuna kadar destekliyoruz" diyen Auto King Satış ve Pazarlama Direktörü Erkan Kıraç, "Acenteler müşterileriyle çay içerken bizler de hasarlarını yöneterek, farkındalık yaratmak istiyoruz. Auto King olarak acentelerin 'Hasar Çözüm Ortağı, Hasar Koçu' olmak istiyoruz" ifadelerini kullandı. Kıraç, acenteler ve sigortalılar arasındaki ilişkiyi bir çeşit koçluk olarak düşündüklerinin altını çizerek, konuyla ilgili şunları söyledi: "Sorunu ne? Hangi ihtiyacının karşılanmasını bekliyor? Hangi çözüm sigortalıyı memnun eder? Auto King olarak tüm bu soruların cevapları konusunda acentelerimizi tek tek yerinde ziyaret ediyor ve çözümleri konuşuyoruz. Bununla birlikte acentelerimizin müşterisine güven vermesini sonuna kadar destekliyoruz. Sigorta şirketleri ve araç sahipleri için sektöre kazandırdıklarımızla hasar maliyetlerini düşürürken, kaliteden ve müşteri memnuniyetinden hiç ödün vermeden çalışıyoruz. Acentelerin sigorta müşterilerine verdiği güveni daha da pekiştirecek şekilde, onların hassasiyetiyle yaklaşıp müşterilerine 'Hasar Çözüm Ortağı' olarak hizmet vermek istiyoruz." Sigortalılara hizmette fark yaratacaklarını belirten Erkan Kıraç, "Auto King olarak en önemli iş ortaklarımız arasında yer alan sigorta şirketleri ile daha kuvvetli bir iletişim kurarak, olası sorunlara, anında ve yerinde çözüm bulup, talepleri birebir alarak değerlendirebiliyoruz" dedi.

Bir tıkla pek çok işleminizi anında yapabilirsiniz

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Cep mobil şubemiz ile katılımcılar, tasarruflarını anlık görüntüleyebiliyor ve fon dağılım, katkı payı değişikliği gibi pek çok işlemi telefonları üzerinden yapabilme rahatlığı yaşıyor" dedi.

Sigorta sektöründeki birçok şirket gibi Katılım Emeklilik'te teknolojiye yatırım yapıp, müşterilerinin hayatını kolaylaştıracak projeleri bir bir hayata geçiriyor. Katılım Emeklilik'in Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Dijitalleşme süreçlerine yaptığımız yatırımlarla ve geliştirdiğimiz inovatif uygulamalarımızla müşterilerimiz, gerek web sitemiz ve internet şubemiz, gerekse mobil uygulamamız aracılığıyla tüm işlemlerini kolayca gerçekleştirebiliyor. 'Katılım Cep' adını verdiğimiz mobil şubemiz ile katılımcılar, tasarruflarını anlık görüntüleyebiliyor ve fon dağılım değişikliği, katkı payı değişikliği gibi pek çok işlemi telefonları üzerinden yapabilme rahatlığını yaşıyor. Web sitemizi ziyaret edenler, faizsiz sigortacılık ve BES konusunda merak ettikleri pek çok bilgiye ulaşabiliyor. Tasarruflarını en iyi şekilde değerlendirebilmek için web sitemizi ziyaret edenlerin fon bültenlerimiz, BES ve OKS ile ilgili kitapçıklarımız, katılım sigortacılığı sayfalarımız gibi geniş yelpazede bilgi ve içeriğe ulaşmaları mümkün" dedi.

Karşılaştırmalı olarak değerlendirebilirler

Ayhan Sincek, "Otomatik Katılım Sistemi (OKS) gibi kurumlar için iş yükü olan bir süreci dijital altyapı ve uygulamalarımızla kolayca yönetebiliyoruz. Kurumlar OKS'de online olarak dosyasını yükleyerek ve parasını göndererek birkaç dakikada işlemlerini tamamlayabiliyorlar. Hizmet verdiğimiz kurumsal müşterilerin yanı sıra bireysel müşterilerimiz de işlemlerini internet şube üzerinden hızlıca ve kolaylıkla gerçekleştirebiliyor" şeklinde konuştu. Sincek sözlerine şöyle devam etti; "Müşterilerimiz, fon yönetimi süreçlerini mobil ve internet şubemiz aracılığıyla da yönetebiliyor. İç verim getiri hesaplaması ile geçmiş fon bilgilerini analiz ederek getiri oranını görebilir, fon seçenekleriyle mevcut durumunu, diğer fon getirilerini karşılaştırmalı olarak değerlendirme imkânı bulur. Ayrıca kişisel risk profilini oluşturup fon dağılımını telefonundan revize edebilir."

Geleceğin sigortacılık modeli

Tüm teknolojik imkânları entegre bir şekilde kullandıklarını aktaran Sincek, şu bilgileri verdi:

"Operasyonel işlemlerimizde robot çözümlerin yanı sıra müşteri hizmetlerinde de önümüzdeki dönemde yapay zekâ uygulamaları kullanmayı hedefliyoruz. Müşteri talep ve ihtiyaçlarını karşılayan inovatif ürünlerimizle geleceğin sigorta modelini inşa ediyoruz. Dijitalleşme ile dağıtım kanalımızı oluşturan Kuveyt Türk, Albaraka Türk ve Türkiye Emlak Katılım bankalarının sistemleriyle uyum içinde hızlı işlemler gerçekleştirebiliyoruz. Tüm şube ve acentelerimiz ürünlerimizi online sunabiliyor. Kadınlara özel sunduğumuz Kadınca Güven Kritik Hastalıklar Sigortası online satın alınabiliyor. Tüm bu çalışmalarımızın odağında müşterilerimiz yer alıyor, müşteri hizmetlerinde doğru teknolojiyi doğru şekilde kullanarak oluşturduğumuz fayda ile yenilikçi bir anlayışı ortaya koymayı hedefliyoruz."

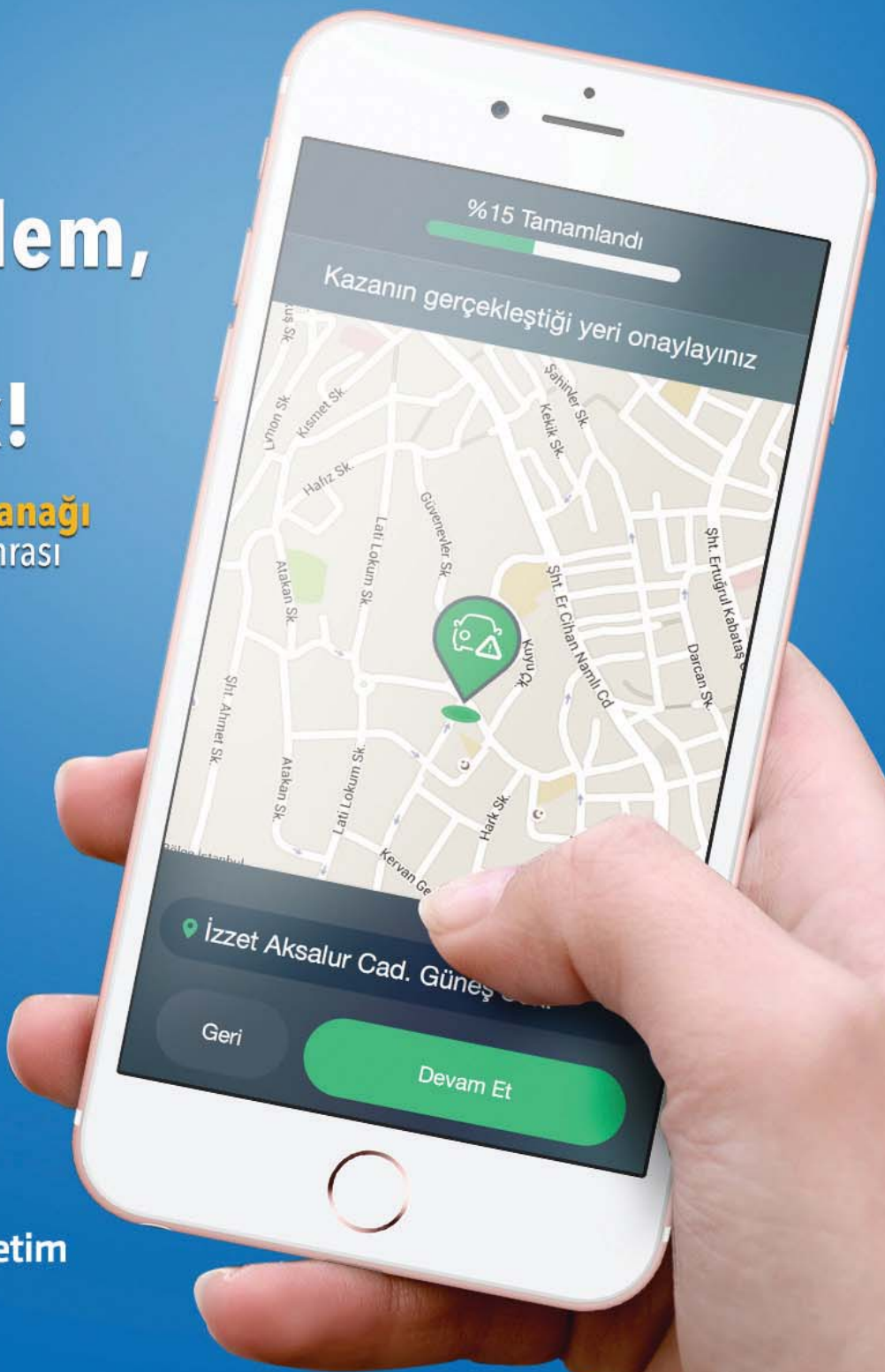
'Katılımcılarımızı sürekli dinliyoruz'

"Şirket olarak paydaşlarımızla ve katılımcılarımızla daha interaktif ve hızlı etkileşim içerisinde olmaya özen gösteriyoruz" diyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek son olarak şunları söyledi: "Onları sürekli dinliyor, hassasiyetlerine önem veriyoruz, proaktif iletişimle büyüyoruz. Bu amaçla dijitalleşme sürecinde önemli aşamalar kaydettik. Bu kapsamda değişen ihtiyaçlara uygun tasarlanarak geliştirilen dijital platformlarımız ile pek çok ödül kazandık. Önümüzdeki süreçte de tüm platformlarımızda değişimi ve yeniliği sürdüreceğiz."

Sadece
5
Dakikada
Kaza Tespit Tutanağı
Doldurmak Mümkün

Kağıt, Kalem, Fotokopi Derdi Yok!

Resmi **Mobil Kaza Tutanağı** uygulaması ile kaza sonrası tutanağı kolayca ve hızlı doldurun, yolunuza devam edin.



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi

‘Her elbise her sigortalı bireyin üzerine olmaz’

Sigorta şirketlerinin sadece ürün satmak değil, ürünleri iyi anlatabilmelerinin de önemli olduğunu belirten BNP Paribas Cardif Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sertsöz, “Herkese uyan bir elbise yok. Her sigortalı için farklı elbiseler var” diyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

FOTOĞRAF: Cihan Mutlu

Son yıllarda, sigorta sektöründe ‘müşteri memnuniyeti’ en önemli değerlerin başında geliyor. Sektördeki rekabetin de etkisiyle hızlı hasar ödemek için adeta birbirleriyle yarışan şirketler, müşteri ihtiyaçlarına yönelik birbirinden farklı ürünleri de piyasaya sunuyor. Geçen ay, Türk sigorta sektöründe 10’uncu yılını kutlayan BNP Paribas Cardif’in, Banka Sigortacılığı ve Acente Sigortacılığı Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sertsöz’le bir araya geldik. BNP Paribas Cardif’in İstanbul-Fındıklı’daki Genel Müdürlük binasında gerçekleştirdiğimiz söyleşide Sertsöz’le ağırlıklı olarak hayat sigortalarını konuştuk. Söyleşi sırasında sık sık müşteri ilişkilerindeki öneme dikkat çeken Sertsöz, biraz da tekstil sektöründen benzetme yaparak, “Her sigortalıya uyan bir elbise yok. Herkes için farklı elbiseler var. Sigorta şirketleri olarak amacımız sadece ürün satmak değil, ürünleri iyi anlatabilmemiz önemli” sözleri oldukça dikkatimizi çekti.

Engellilere hayat veriyor

Gökhan Sertsöz’ün söyleşimiz sırasında dikkat çektiği BNP Paribas Cardif’in ürünleri arasında ‘Engelsiz Hayat Sigortası’ da yer alıyor. Engelli çocuklara sahip ebeveynlerin “Benden sonra onun hayatı nasıl olacak?” şeklinde endişeleri olduğunu belirten Sertsöz, Engelsiz Hayat Sigortası ile anne ya da babanın vefatı halinde engelli bireyin yaşamının garanti altına alındığını kaydediyor. Vefat halinde engelli bireyin yasal varisine defaten ödeme yapıldığını belirten Sertsöz, kamu, okullar ve bakımevleri ile işbirliği ile ürünün daha da geliştirilebileceğini ve engelli vatandaşlara daha iyi imkânlar sunulabileceğini söylüyor.

Doğru ürün diye bir şey yok

Doğru ürün diye bir şey olmadığını, kişilerin, tasarruf etme alışkanlıkları ve beklentilerine göre 'doğru ürünler' olduğunu belirten Sertsöz, şu örnekleri veriyor: "Sözgelimi, prim geri ödemeli hayat ürünleri, uzun vadeli düşünen ve düzenli birikim yapmak isteyen bireylere yönelik doğru bir ürün. Ayrıca, günümüzde artan tehlikeli hastalık riski, ölüm riskinden daha da önemli. Bu hastalıkları teminat altına alabileceğimiz poliçeler var. Bireyler, kendi ihtiyaçlarına göre, çok daha kapsamlı hayat sigortası satın alıp, içerisine tehlikeli hastalıklar teminatını da ekleyebilir. Bu ürünleri alan birey, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne de girip, yüzde 25 devlet desteği alarak emekliliğinde daha rahat bir hayat yaşayabilir."

İlk yarıdaki büyüme kamu kaynaklı

Sertsöz'den geçen yıl sadece yüzde 1 düzeyinde büyüyebilen (reel olarak yaklaşık yüzde 16 daralan) hayat branşında yılın ilk 5 ayında hayat branşındaki yüzde 25'e yakın büyümenin nedenlerini de öğrenmek istedik. Bu yılki hızlı büyümede, sektördeki 3 kamu sermayeli hayat ve emeklilik şirketinin etkili olduğunu belirten Sertsöz, kamu şirketleri hariç tutulduğunuda, hayat branşında ilk 5 aydaki büyümenin yüzde 8-9'lar düzeyinde kaldığını söylüyor. Geçen yılın son 4 ayına göre tüketici ve ticari kredilerdeki artışın, krediye bağlı hayat sigortası üretimini artırdığını belirten Sertsöz, bunun dışında küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ) yönelik Kredi Garanti Fonu'nun (KGF) bu yılın mart ayında kredi piyasasına hareketlilik getirmesi ve hayat/emeklilik şirketleri ve çalıştıkları bankaların, kredi bağlantısı olmayan hayat sigortasına da odaklanmasının hayat sigortası prim üretimindeki artışta etkili olduğunu söylüyor.

Prim geri ödemeli hayat yakında

Sektörde krediye bağlı olmayan ürünlerin daha da yaygınlaşması gerektiğini belirten Sertsöz, gerek sigorta şirketleri, gerekse bankaların tüketiciye ulaşıp, bu ürünleri daha fazla anlatması gerektiğini söylüyor. Kredi bağımsız hayat sigortası ürünleri arasında da son yıllarda özellikle 'prim geri ödemeli' hayat sigortalarına ilgi söz konusu. Sertsöz, "Prim geri ödemeli hayatı sunmayı planlıyor musunuz?" sorumuza, "BNP Paribas Cardif Emeklilik olarak, bu konuda biz de varız; ürünü yakında lanse edeceğiz" diyor. Bireylerin genelde sigorta yaptırdıkları zaman, risk gerçekleşmediğinde para kaybettiklerini düşündüklerini vurgulayan Sertsöz, "Prim geri ödemeli hayat,

toplumun sigorta ve riske bakışına yakın gelen bir ürün. Prim, dolar bazında ödeniyor. Belli bir süre sonunda sigortalının başına bir şey gelmezse ödediği primlerin tamamı kendisine geri ödeniyor. Ancak, sigorta süresi uzun. Sigortalının, 12-15 yıl düzenli olarak prim ödemesi gerekiyor" diyor. Sertsöz, sunacakları üründe aylık minimum prim tutarının 18 yaşında bir birey için 40 dolar olacağını söylüyor.

Tehlikeli hastalıklar riski artarken, bireylerin bu konuda henüz yeterince bilinçli olmadığını vurgulayan Sertsöz, "Sözgelimi, 'Kadına Değer Sigortası' ürünümüz var. Ürün, oluşabilecek 7 kadın kanseri türüne karşı kadınlara karşı maddi ve manevi güvence sağlıyor. Bu bir sağlık sigortası ürünü değil. Sigortalı riske yakalandığı anda, sigortalıya bir tazminat ödeniyor" diyor.

Tamamlayıcı sağlık da sunacak

Sektörde son yılların popüler ürünlerinden 'tamamlayıcı sağlık sigortası'nı (TSS) sunan sigorta şirketi sayısı da artıyor. Bireylerin, SGK anlaşmalı özel hastane ve sağlık kuruluşlarına ödedikleri 'fark ücretleri'nin sigorta şirketleri tarafından karşılanmasını sağlayan TSS'yi son dönemde hayat/emeklilik şirketlerinin de sunmaya başladıkları dikkat çekiyor. Söyleşimiz sırasında TSS ile ilgili sorularımızı da yanıtlayan Sertsöz, BNP Paribas Cardif Emeklilik olarak, piyasaya önümüzdeki yıl sunmayı planladıkları TSS'de de bireylerin bütçelerine ve ihtiyaçlarına göre farklı ürünler tasarlanabileceğini söylüyor.

"Seni kaybettik; bari evi kaybetmeyelim!"

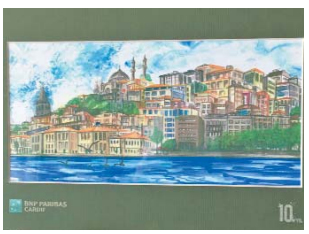
Kredili hayat sigortaları özelinde yakın geçmişte bir takım tartışmalar yaşanmış, özellikle tüketici derneklerinin, kredi alırken hayat sigortası yaptırılması konusundaki eleştirileri basında da yer almıştı. Sertsöz'e bu durumu hatırlatıp, "Tüketicilerin hayat sigortası konusunda bilinci arttı mı?" sorusunu sordum. Son yıllarda bireylerin, sigortanın yararlarını gördükçe şikayetlerinin azaldığını ve kredi alırken hayat sigortası yaptırmaya istekli olduklarını belirten Sertsöz, bu konuda tanık olduğu bir olayı Hayatımız Sigortalı okurları ile paylaştı: "TEB'in bir şubesinde konut kredisi alan bir çifte bankacı arkadaşımız, hayat sigortasının yararını örneklerle anlatırken, 'Bakınız hanımefendi, eşiniz vefat ederse, bankaya kredi borcunuzu sigorta şirketi öder; siz de evinizde güle güle oturursunuz' dedi. Bunun üzerine eşine doğru dönen ve sigorta yaptırma konusunda ikna olmuş bayan, eşine aynen şunları söyledi: "Seni kaybettik; bari evi kaybetmeyelim!"

BNP Paribas Cardif'in Türkiye'de YATIRIMLARI SÜRECEK

BNP Paribas Cardif Türkiye, 10 yaşında. BNP Paribas Cardif Türkiye CEO'su Cemal Kişmir, en geniş kapsamlı çözümler sunan sigorta platformu olmayı hedeflediklerini belirtirken, BNP Paribas Cardif Yönetim Kurulu Başkanı Jean-Bertrand Laroche da "Türkiye'de yatırımlarımız sürecek" dedi.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

BNP Paribas Cardif Türkiye, 10 yaşında. Başta, 'işsizlik sigortası' olmak üzere sigorta sektöründe birçok yeniliğe imza atan şirket, 10'uncu yılını, 16 Temmuz'da düzenlenen bir resepsiyonla kutladı. Çırağan Sarayı'nın ev sahipliği yaptığı ve Sigortamedya olarak takip ettiğim resepsiyona, aralarında BNP Paribas Cardif'in iş ortakları ve basın mensuplarının da olduğu çok sayıda davetli katıldı. Saray'ın eşsiz boğaz manzarası ve ünlü caz sanatçısı Kerem Görsev'in de verdiği konser eşliğinde resepsiyona katılan basın mensubu arkadaşlarla birlikte unutulmaz bir gece geçirdiğimizi söyleyebilirim. Resepsiyonda, BNP Paribas Cardif Türkiye CEO'su Cemal Kişmir ve BNP Paribas Cardif Yönetim Kurulu Başkanı ve Uluslararası Pazarlardan Sorumlu Genel Müdür Vekili Jean-Bertrand Laroche da davetlilere yönelik birer



sunum yaptı. Kişmir, en geniş kapsamlı sigorta çözümleri sunan 'sigorta platformu' olmayı hedeflediklerini belirtirken, Jean-Bertrand Laroche da "Türkiye'de yatırımlarımız sürecek" dedi.

10 yıl 'dinamik' geçti

10 yılın, bütün kurumların tarihinde çok önemli bir yer oluşturduğunu belirten Kişmir, geride kalan 10 yılı, "2018 yılında başlayan yolculuğumuz, dinamik olduğu kadar heyecanlı, heyecanlı olduğu kadar da keyifle geçti" sözleriyle özetledi. BNP Paribas Cardif olarak Türkiye'nin en büyük sigorta şirketi olmayı değil, en geniş kapsamlı sigorta çözümleri sunan, müşterisine en fazla değer yaratan 'sigorta platformu' olmayı hedeflediklerini vurgulayan Kişmir, 6 ayrı sektörde 12 farklı iş ortağından aldıkları güçle, müşterisini dinleyen ve fark yaratan sigorta şirketi olmak için çalıştıklarını söyledi.

BNP Paribas Cardif Yönetim Kurulu Başkanı Jean-Bertrand Laroche

Türkiye'ye uzun vadeli bakıyoruz

Kişmir'in ardından söz alan Jean-Bertrand Laroche da konuşmasında Türkiye pazarının, BNP Paribas Cardif için önemini vurguladı. BNP Paribas Cardif'in dünyada 100 milyon müşterisinin olduğunu, bunun 7 milyon'unun Türkiye'de olduğunu ifade eden Laroche, Türkiye'ye uzun vadeli baktıklarını ve yatırımlarının süreceğini söyledi. Finansal hizmetler konusunda 'güven' faktörünün çok önemli olduğunu vurgulayan Laroche, BNP Paribas Cardif'te bugüne kadar görev yapmış tüm CEO'lara da ayrıca teşekkür etti.

GERİSİNİ BİZE BIRAKIN

NEO KONUT SİGORTANIZ VAR İSE

Gerisini Bize Bırakın!

Hava ve kara taşıtlarının çarpması, yıldırım, fırtına, kira kaybı gibi en akla gelmez kapsamlarda dahi NEO Konut Sigortanız var ise, bizce giderilemeyecek sorun yoktur..

NEOVA SİGORTA

0216 NEO 444 1 636 | neova.com.tr

GALAKSİ

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar

‘Başarımızın tesadüf olmadığını gösterdik’

2 yaşına basan Quick Sigorta hızlı büyümeyi sürdürüyor. İlk yıldaki yüzde 135’lik büyümenin ardından ikinci yılın ilk 6 ayında da yüzde 50 büyüdüklerini belirten Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, “Bu da başarımızın tesadüf olmadığını gösteriyor” dedi.

sigortamedia
ÖZEL HABER

12 Mayıs 2017 yılında kurulan ve ‘dijital sigortacılık’ misyonuyla yola çıkan Quick Sigorta 2 yaşında. Geride kalan iki yılda sektörde birçok yeniliklere imza atan şirket, hızlı büyümeyi de sürdürüyor. İlk yılında yüzde 135’lik bir büyüme yakalayan Quick, ikinci yılının ilk 6 ayını da yüzde 50 büyüme oranıyla kapattı. Biz de Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ile hem şirketin ikinci yılını değerlendirmesi hem de 2019’un ikinci yarısındaki planlarını konuşmak için bir araya geldik. Quick Sigorta’nın büyüme performansına dikkat çeken Yaşar, “İlk tam yılımızdaki hızlı büyümenin ardından ikinci yılımızın ilk 6 ayını yüzde 50 büyüme ile kapatarak bunun tesadüf olmadığını gösterdik. Aynı zamanda başarımızın sürdürebilir olacağını da ortaya koyduk” dedi.

Komisyonların artmasını beklemek gerçekçi değil

Yılın ilk 6 ayında, trafik sigortaları adedinde Quick Sigorta birinci sırada yer alıyor. Bu arada, acentelerin trafik sigortası komisyonlarının artması yönünde bir beklentilerinin olduğunu dile getiren Yaşar, acentelerin bu isteğinin gerçekçi olmadığı görüşünde. Trafik sigortalarında üç sigorta şirketi haricindekilerin, bir önceki yıla göre poliçe adetlerini azalttıklarını belirten Yaşar, şunları söyledi: “Trafikte, hâlâ bir arz problemi var. Arz problemi varken, şirketler trafik sigortası satmak istemiyorken, komisyonların artmasını beklemek gerçekçi değil. Mevzuatla olabilir, buna bir şey demiyorum; ama gerçeğe baktığımızda bugün hala Quick Sigorta başta olmak üzere bir iki şirket bu arz güvenliğinin sağlayıcısı durumunda.”

İhtiyaçları doğru tespit ediyoruz

Yaşar ile yılın ikinci yarısında gerçekleştirecekleri projeler üzerine de konuştuk. Yaşar'ın verdiği bilgilere göre, Quick Sigorta, oto sigortalarından sonra bir süredir finansal sigortalarda da bir açılım başlattı. Kefalet ve Alacak Sigortası gibi ürünleri tanıtmak için Türkiye'nin dört bir yanında acenteler için toplantılar düzenliyor; onlara bu ürünleri tanıtıyor. Yaşar, bu toplantıların çok verimli geçtiğini ve bu sayede kefalet sigortalarında 3 bin poliçe adedine ulaştıklarını söyledi. Şirketin bir diğer projesi olan 'Quick Finansçım' ise henüz lansman yapmamış olmasına rağmen sisteme girdiği andan itibaren alıcı bulmaya başlamış. Bu sonucun, ihtiyaçları doğru tespit ettikleri anlamına geldiğini vurgulayan Yaşar, "Oto dışı sigortalar konusunda güçlü bir ekip oluşturduk. En son Sibel Doğaç ve Deniz Canikli'nin de aramıza katılmasıyla oto dışının en güçlü ekiplerinden birine sahip olduk. Böylece ihtiyaçları anlamamız güç olmuyor. Bu yılın ikinci 6 aylık döneminde sektördeki varlığımızı daha çok hissettireceğiz" dedi. Quick Sigorta ayrıca, geçen ay içinde Q kimlik, fatura güvence, drone sigortası gibi yenilikçi ürünleri de sundu.

Acenteler 'poliçe avcılığı' yapmasın istiyoruz

2017 yılının temmuz ayında başlayan trafik sigortasındaki "Riskli Sigortalılar Havuzu" ile ilgili düşüncelerini de öğrendiğimiz Yaşar, şirketlerin havuzda kesilen poliçelerde, yüzde 40'ın üstünde zarar ettiklerini kaydetti. Bugün, 31 sigorta şirketinin havuzda trafik poliçesi işlemi yaptığını belirten Yaşar, şunları söyledi: "Bu şirketlerden 9 tanesi havuza devir yapıyor; geri kalanları havuzdan devir alıyor. Bu noktada bir terslik var. Bütün pazarlama ve finansal maliyetine şirket olarak ben katlanıyorum. Taksitle satış yapıyorum. Ay sonunda daha henüz nakden almadığım parayı nakden ödemek zorunda kalıyorum. Bunun nemalarından da benim devir yaptığım şirket faydalanıyor. Tüm bunlara karşın, trafik satmak istememizin en büyük nedeni acentelerimize sürdürülebilir bir ortam yaratmak. Sigorta acentesi poliçe avcılığı yapmasın diye uğraşıyoruz. Acentelerimizin tüm segmentlerde tüm kullanım tarzlarında alışageldiği standart hizmeti alması için çalışıyoruz."

Quick Sigorta CFO'su Volkan Yıldız

Zorunlu iskontonun kaldırılması en çok büyük şirketleri sarsar

Hayatımız Sigortalı dergisinin temmuz sayısında Kontra Sigortacı'nın gündeme getirdiği bir iddiaya göre, geçen yıl sektörün düzenleyici kurumu tarafından, şirketler zarar etmesin, yeni kurulmuş veya yeterli sermayesi olmayan şirketler de oyuna katılsın diye şirketlerin rapor edilmemiş muallak rezervini düşürmek amacıyla 'zorunlu iskonto' getirilmişti. Ankara'da ise bugünlerde muallakların uygulandığı iskontonun kaldırılmasının gündemde olduğu konuşuluyor. Bu konuda görüşlerine başvurduğumuz Quick Sigorta CFO'su Volkan Yıldız, şunları söyledi: "Muallak rezervini düşürmek amacıyla, zorunlu iskonto getirilmesinin şirketlere yüzde 13-15 düzeyinde zarar etkisini azaltan ya da kârı artıran bir sonucu oldu. Bu, tüm şirketlere nefes aldırdı. Bugün faizler hala yüzde 23.5. Biz, yüzde 9 ile iskonto ediyoruz. İskontonun kaldırılması durumunda ise bizim gibi küçük şirketler 30 milyon TL kâr yapıyorken, kâr 25 milyon TL seviyelerine düşebilir. Diğer taraftan, sektörde bilançosunda 500 milyon TL seviyelerinde muallak iskontosu taşıyan şirketler var. İskontonun kalkması durumunda bu şirketlerde ani ve yüksek tutarlı zararlar söz konusu olur ki bunu da sektördeki hiç kimse istemez."

Quick Sigorta, dünya devleri arasına girdi

Quick Sigorta, Avrupa Finansal Yönetim Derneği'nin (EFMA) Accenture ile birlikte Haziran ayında Amsterdam'da düzenlediği "Sigortacılıkta İnovasyon" konulu yarışma'da 3. olarak bronz madalya aldı ve birçok dünya devi sigorta şirketini geride bıraktı. Ülkemize ödül getirmekten gurur duyduklarını dile getiren Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar şunları söyledi: "Finansal Yöneticiler Birliği tarafından dünya üçüncüsü seçildik. Tüm global şirketlerin arasından tek Türk şirketi olarak sıyrıldık. Otoriteler 'Tüm gecenin en etkileyici şirketisiniz' dediler. Accenture'un 35 yıllık yöneticisi Piercarlo Gera; '100 kişi ile 1 milyon poliçe duyduk ama 40 kişi ile 2 milyon poliçe, inanılmaz etkileyici' yorumunu yaptı. Bizleri bu yolda destekleyen herkese teşekkür ederiz." Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey'in alınan bu başarıda büyük emeği var. Güzey'e nasıl bir sunum yaptıklarını sorduğumuzda, şu cevabı aldık: " Kuruluşumuzdan bu yana geçen iki sene içinde Q port, Q blog ve web sitemizle yaratttığımız dijital bir ekosistemiz var. Bu ekosistemi anlattık. Ayrıca, normalde 3 ay süren acentelik başvurusunun 1-2 dakikalık sürede nasıl yapıldığını açıklayıp, bütün bu ekranları gösterdik. Oldukça zorlu bir süreçten sonra finale kaldık ve üçüncü olduk."

Mikro sigorta ürünleri sigortaya olan talebi arttırır

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigortalılık seviyesini yükseltmenin önemini vurgulayarak, "Basit ve anlaşılır oto dışı ürünlerin yanı sıra, mikro sigorta gibi gelir seviyelerine ve ihtiyaca yönelik ürünler sigortaya talebi artıracaktır" dedi.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sektöre ve güncel konulara dair açıklamalarda bulundu.

Pamukçu, 2018'in ikinci yarısında kur değişiklikleri ile başlayan ve 2019 yılında devam eden ekonomik dalgalanmaların birçok sektörü olduğu gibi sigorta sektörünü de etkilediğini dile getirdi. 2018'de ekonomik dalgalanmaların etkilerinin sektöre daha sınırlı yansıdığını kaydeden Pamukçu, "2019'da ise bu durum, reel sektörler kadar olmasa bile sigorta sektörü için de olumsuz sonuçlanacaktır. Ekonomik dalgalanmalar, sigorta ürünlerine olan talebin azalmasına ve buna paralel küçülme veya reel anlamda büyüme yaşanmamasıyla birlikte teknik sonuçların olumsuz olmasına yol açacaktır" dedi.

Her eve bir poliçe

Türk sigorta sektörünün dinamik ve rekabetin yüksek olduğu bir pazar olduğunu vurgulayan Pamukçu, sektörün temel sorunları olarak şunlara işaret etti: "Sigorta bilinirliliğinin yeteri kadar gelişmemesi ile kişilerin gelir seviyesindeki duruma paralel sigorta penetrasyonunun yetersiz olması, sektörümüzün talebe paralel oto sigortalarına daha eğilimli olması, oto sigortalarındaki mevcut yapı ile teknik olarak zarar edilmesi, son senelerde şirket gelirlerinin teknik gelirler ile değil ancak mali gelirler ile sağlanması, bu gelişimin de sürdürülebilirlikten uzak olması temel sorunlardır."

Pamukçu, bu yapıyla yola çıkarak; sektörde penetrasyon seviyelerini yükseltmenin en temel yollarını ise şu şekilde sıraladı: "Zorunlu branşlarda sigortalılık oranlarının artırılması, sigorta bilincinin küçük yaştan itibaren, özellikle okullarda aşılanmaya başlanılması ve ihtiyaca özel sigorta ürünlerinin geliştirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Basit ve anlaşılır oto dışı branş ürünleri ile birlikte, mikro ürünler gibi gelir seviyelerine ve ihtiyaca yönelik ürünler her evde en az bir sigorta poliçesi olmasının önünü açacak ve sigortaya olan talebi artıracaktır."

Hedef dengeli büyüme

Şirket olarak, 2019 yılı stratejilerini "dengeli büyüme" üzerine kurduklarından bahseden Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına bu yıl da ağırlık vererek, her zaman olduğu gibi branş dengesini sağlamaya devam edeceğiz. 2018 yılında yapmış olduğumuz teknolojik yatırımlarımız, 2019 yılında da devam edecek. Aynı zamanda acentelerimiz için yeni devreye aldığımız TNS Kulüp sistemiyle, hedeflediğimiz ürünlerin satışını acentelerimiz için ayrıcalığa dönüştürerek, gerek acentelerimiz gerekse sigortalılarımız için fark yaratmaya devam edeceğiz. Geçen sene olduğu gibi, 2019 yılında da satış kanallarımızın her zaman yanında olmaya, düzenleyeceğimiz farklı kampanyalarla üretim tarafında kendilerine destek vereceğiz."

Pazar payımız artıyor

Türk Nippon Sigorta'nın 2018 yılında başarılı bir grafik çizdiğine dikkat çeken Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Türk Nippon Sigorta olarak sektör ortalaması üzerinde bir büyüme gerçekleştirdik. Şirketimiz, 2018 yıl sonunda bir önceki yıla göre yüzde 40'lık bir büyüme göstererek, pazar payını yüzde 1.09'dan yüzde 1.26'ya çıkardı. 2019 yılının ilk çeyrek sonuçlarını ele aldığımızdaysa; sene başında belirlediğimiz planlara paralel olarak sektör üzerinde bir büyüme yakalayarak, yüzde 30 oranında büyüdük. Geçen senenin aynı dönemine göre de pazar payında bir yükselme sağladık ve payımızı yüzde 1.1 olarak realize ettik" diye konuştu.

18
YILLIK TECRÜBE

45
ŞEHİRDE HİZMET

54
SERVİS MERKEZİ

130 BİN
METREKARE TOPLAM SERVİS ALANI

1.232
TOPLAM ÇALIŞAN

75
MOBİL PARÇA ARACI

AUTO KING

Değiştirmeyelim, onaralım

AUTO KING, hasarlı parçayı değiştirmek yerine onararak, aracın orijinalliğini koruma anlayışı üzerine kurulu franchise iş modeliyle, 18 yılda 3,5 milyonu aşkın müşterisini mutlu ederken, sigorta sektörüne ve ülke ekonomisine tasarruf sağladı.

www.autoking.com.tr | 0850 333 54 64

Campaign Türkiye AXA'yı 'YILIN MARKASI' SEÇTİ

AXA Sigorta, Campaign Türkiye Agency & Brand of the Year 2018'de altın ödülü alarak sigorta sektöründe "Brand of the Year" (Yılın Markası) seçildi.

AXA Sigorta, Campaign Türkiye Agency & Brand of the Year 2018'de pazarlama ve iletişim alanındaki başarılı çalışmalarıyla altın ödülü alarak sigorta sektöründe "Brand of the Year" seçildi. Markaların yıl boyunca gerçekleştirdikleri pazarlama ve iletişim çalışmaları ile kazandıkları ödüllerin; dünya çapında denetim ve danışmanlık hizmeti veren PricewaterhouseCoopers (PwC) tarafından değerlendirildiği "Agency & Brand of the Year" ödülleri; Campaign İngiltere ile Campaign Asya Pasifik tarafından 25 yıldır düzenleniyor. Türkiye'de ise geçtiğimiz yıldan bu yana gerçekleştirilen ödüller; başvuru sistemi olmaksızın farklı sektörlerdeki tüm oyuncuların çalışmalarını değerlendirmeye alıyor. AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan; gerçekleştirdikleri tüm pazarlama çalışmalarını değerlendiren bu ödüle layık görülmekten gurur duyduklarını ifade etti.

'Tüm işlerimizin odağında sigortalılar var'

İşcan, "AXA olarak işimiz insanları, kıymet verdikleri tüm varlıklarını ve hayallerini sigorta güvencesiyle korumak, hayallerine giden yolda onları desteklemek. Bu yüzden tüm işlerimizin odağına müşterilerimizi alarak 'Ödeyenden Çözüm Ortağına Dönüşüm' felsefesiyle ilerliyoruz. Aynı bakış açısını pazarlama ve iletişim çalışmalarımıza da uyguluyoruz" dedi. İletişim çalışmalarıyla sigorta farkındalığının artırılmasına da katkı sağladıklarını belirten İşcan, şunları söyledi: "Çabalarımızın iletişim ve pazarlama sektörünün önde gelen kurumları tarafından takdir edildiğini görmek mutluluk verici. Bu yıl hayata geçirdiğimiz ve müşterilerimizin hayallerini gerçekleştirmeleri için yanlarında olduğumuzun altını çizen 'Know You Can' iletişim kampanyasının da aynı etkiyi yaratacağına eminim."

'AXA Kurumsal Sorumluluk Haftası' dolu dolu geçti

AXA, her yıl dünyanın dört bir yanındaki çalışanlarının eş zamanlı ve gönüllü katılımıyla gerçekleştirdiği Kurumsal Sorumluluk Haftası'nı; bu yıl 1-5 Temmuz tarihleri arasında gerçekleştirdi. Şirketin "Çevre ve İklim Değişikliği"; "Sağlık ve Hastalıkların Önlenmesi" ve "Sosyal Eşitsizlikler ve Dahiliyetçilik" konularına odaklandığı haftaya AXA Sigorta üst yönetim ekibi; çalışanı ve acentelerinin desteğiyle toplumsal yaşam ve çevreye artı değer yaratan çalışmalar gerçekleştirdi. "AXA Tüm Kalplerde" gönüllüleri birlikte hayvan barınaklarını ziyaret ederek yardıma muhtaç hayvanların mama ve sevgi ihtiyaçlarını karşıladı; TURMEPA ile Kınalıada sahillerini plastik atıklardan temizledi; hastanelerde kan bekleyen binlerce insanın hayatını kurtarmak için Kızılay'a kan bağışı yaptı; ARYA ile birlikte kadın istihdamı odağında düzenlenen atölyelere katılarak kadın girişimcilere nasıl daha fazla destek verebileceklerini araştırdı. Down Sendromu'na yönelik farkındalığı artırmak adına Genel Müdürlük binasında yer alan kafeteryayı da Down Sendromlu gençlerin çalıştığı Down Café'ye emanet eden şirket; ÇEKÜL Vakfı ve Nahıl Vakfı'nı ise yine Genel Müdürlük binasında ağırladı.

P Kasko Sigortası

Peugeot marka araçlara özel
Groupama Sigorta güvencesi!

P KASKO YARDIM VE HASAR İŞLEMLERİNİZ İÇİN
0850 250 50 50

PEUGEOT

PSA FİNANS

Groupama SİGORTA

Sağlık, hayat el ele verdi sektör ilk yarıda yüzde 19.3 büyüdü

Türk sigorta sektörü, yılın ilk yarısında yüzde 19.3 büyürken, prim üretimindeki reel artış yüzde 3.1 olarak gerçekleşti. Kaskodaki kıpırdanma, sağlık ve hayat tarafındaki canlılık sektördeki reel büyümede etkili oldu.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Geçen yılın ikinci yarısında kurdaki dalgalanmadan etkilenen ve mart ayına kadar reel olarak daralan Türk sigorta sektöründe, marttan itibaren başlayan reel büyüme sürüyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı verilere göre sektör yılın ilk yarısında yüzde 19.3 büyüdü. Enflasyondan arındırıldığında sektörde prim üretimindeki reel artış yüzde 3.1 oldu. İlk yarıda hayat dışı (elementer) sektör yüzde 19.2 büyürken, hayat branşındaki büyüme ise yüzde 19.5 oldu. Reel olarak prim üretimi hayat dışında yüzde 3, hayat branşında ise yüzde 3.2 artış kaydetti.

Sektörde büyüme geçen yılın gerisinde

Yıl*	Büyüme (%)
2015	14.8
2016	35.6
2017	12.0
2018	20.5
2019	19.3

*İlk 6 ay.
Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği.

Adetten çok fiyat etkili

Rakamları sırayla verdikten sonra, sektördeki büyümenin nedenlerini irdeleyecek olursak, hayat dışı tarafta sektörün lokomotifi 'oto sigortaları'nda özellikle kasko tarafında bir kıpırdanma söz konusu. Yılın ilk yarısında yüzde 18.81 büyüyen kaskoda prim üretimindeki reel artış ise yüzde 2.67 oldu. Sektörde toplam pastadan en fazla payı alan ve 'tavan fiyat' uygulamasının devam ettiği trafik'te ise nominal büyüme sınırlı. Yılın ilk yarısında yüzde 12.9 büyüyen trafikte reel olarak bakıldığında ise yüzde 2.44'lük daralma söz konusu. Oto sigortaları dışında hayat dışında hastalık/sağlık, yüzde 31.36 (reel yüzde 13.51) büyüme oranıyla hızlı büyüyor ve genel büyüme hızını da yukarıya çekiyor. Bu satırların yazıldığı sırada yılın ikinci yarısına ilişkin poliçe adetleri ile ilgili veriler henüz açıklanmamıştı. Ancak, gerek kasko gerekse sağlıkta adetsel bir büyümeden çok, fiyatlardaki artışın prim üretimini artırdığı yönünde izlenimler söz konusu. Hayat branşına odaklandığımızda ise tüketici kredilerinde ilk yarıda görece artışa bağlı olarak, kredili hayat sigortalarındaki canlanma (özellikle de kamu sermayeli hayat/emeklilik şirketlerinde) hayat branşındaki büyümenin de temel kaynağını oluşturuyor.

TSB verilerine göre reel olarak ocak ayında yüzde 6.2 yılın ilk iki ayında ise yüzde 2.3 daralan sektör, ocak-martta yüzde 0.1, ilk 5 ayda ise yüzde 1.4 reel büyüme kaydetti. Hayat dışı sektörde, yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15.86 artışla 3 milyar 350.6 milyon TL prim üreten Allianz Sigorta ilk sırada yer alıyor.

EN
ZOR
ANINDA

DOSTUN
HEP
YANINDA

MAPFRE Sigorta

Emin Ellerdesiniz

www.mapfre.com.tr

Sağlıkta 'açık rıza' vermeyen sigortalıya poliçe de yok

Sağlık sigortasında sigorta şirketlerine sağlık verilerinin işlenebilmesi için 'açık rıza' vermeyen sigortalılar için çember daralıyor. Açık rıza vermeyenlerin provizyon alamama, poliçelerinin yenilenmemesi ve teminat bulamama gibi sorunlarla karşılaştığı vurgulanıyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Özel sağlık sağlık sigortası olan sigortalıların, son zamanlarda aşina oldukları bir kavram var: 'Açık rıza.' Söz konusu kavramı, Sigorta şirketleri, 2016 yılında kabul edilen 'Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun 6'ıncı Maddesi gereğince, sağlık verilerinin işlenebilmesi için sigortalı bireylerden açık rıza istiyor. Sigortalıların bir kısmından açık rıza alınmasına karşın, halen açık rıza vermeyen sigortalı bireyler de söz konusu. Bu bireyler için çember giderek daralırken, açık rıza vermeyenlerin provizyon alamama, poliçelerinin yenilenmemesi ve teminat bulamama vb. sorunlarla karşılaştığı vurgulanıyor.

Açık rıza neden önemli?

Bireylerden açık rıza alınması sigorta şirketleri açısından kritik öneme sahip. Öncelikle açık rıza olmaksızın, sağlık verilerinin işlenmesi mümkün değil. Sağlık verileri işlenemediğinde sigorta şirketi, sigortalının ilgili kurumlardan geçmişe dayalı sağlık ve hasar bilgilerine ulaşamıyor; sigortalı hakkında risk ölçümü yapamıyor. Yeni sigortalılar için sigorta şirketleri genellikle teklif/başvuru aşamasında açık rızayı almaya çalışıyor. Sigortacılar, açık rıza konusunda asıl sorunun yeni sigortalılardan çok, poliçesini yenilemek isteyen veya ömür boyu yenileme garantisi almış eski sigortalılar ile grup sözleşmelerinde devam ettiği görüşünde. Grup sözleşmelerinde sigorta şirketleri sigortalı bireyin açık rızasını, birey anlaşmalı özel hastane ve sağlık kuruluşuna başvurduğunda, ilgili kuruluşta 'ibraname eki'nin imzalatılmasıyla alıyor. Söz konusu sözleşmelerde, açık rızanın e-devlet'ten (e-nabız) verilebilmesi de öneriler arasında yer alıyor.

KVKK ile kritik toplantı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB)

yetkililerinden aldığımız bilgiye göre, TSB, Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK) ile geçen ay başında, Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü yetkililerinin de katıldığı bir toplantı yaptı. Toplantıda, açık rıza konusunda yaşanan sorunlar tartışılıp, çözüm önerileri ele alınırken, konu ile ilgili olarak Avrupa'daki uygulamalar hakkında da sunum yapıldı. Uluslararası uygulamalara göre bir bireyle sigorta şirketi arasında sağlık sigortası poliçesi düzenlendiğinde sigortalının 'açık rıza' vermiş sayılıyor. Avrupa Birliği'nde ancak, bireyin sağlık verilerinin çapraz satış amacıyla kullanılmak istenilmesi durumunda açık rızası alınıyor. Bunun dışında açık rıza şartı aranmıyor.

Acentelere büyük görev düşüyor

Sigortalı bireylerden sağlık verilerinin işlenebilmesi için açık rıza alınması konusunda kuşkusuz acentelere de büyük görev düşüyor. Bireylerin büyük bir kısmı, gerek özel sağlık sigortası gerekse tamamlayıcı sağlık sigortasını acenteler vasıtasıyla yaptırıyor. Acentelerin de başvuru aşamasında ya da yenilemelerde açık rıza konusunda bireyleri iyi bilgilendirmeleri büyük önem taşıyor. Bireyler, hastane ve sağlık kuruluşları dışında bizzat acentelerine başvurup, ilgili formu (açık rıza beyan formu) imzalayarak açık rıza verebiliyor.

Avukatın, müvekkilin sağlık verisini talep etmesi, özel yetkiye bağlı

Kişisel sağlık verilerinin işlenmesi konusunda son olarak Sağlık Bakanlığı da bir yönetmelik yayımladı. 21 Haziran'da yayımlanan 'Kişisel Sağlık Verileri Hakkında Yönetmelik'e göre avukatlar, müvekkillerinin sağlık verilerini genel vekaletname ile talep edemeyecek. Bunun için vekaletnamede özel bir yetki bulunması gerekecek. İstanbul Barosu'nun, ilgili maddenin iptali için dava açtığını belirtmek gerekiyor. Yönetmelik ayrıca, ölmüş bireylerin sağlık verilerinin paylaşılması, çocuk hastaların sağlık verilerinin ebeveynleri ile paylaşılması gibi konularda da düzenleme getiriyor.

ERHAN BOZKURT

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı

Açık rıza aranmadan, sektör sağlıkla ilgili verileri işleyebilmeli

Açık rıza ile ilgili uluslararası uygulamalara bakıldığında bir bireyle sigorta şirketi arasında sağlık sigortası poliçesi düzenlendiğinde 'meşru menfaat' kapsamında sigortalının 'açık rıza' vermiş sayıldığının kabul edildiğini vurgulayan Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Erhan Bozkurt, şunları söylüyor: "Türkiye Sigorta Birliği olarak, konuyu Kişisel Verileri Koruma Kurumu ile de görüştük. Kuruma, Avrupa'daki uygulamalar hakkında bilgi verdik. Kurum'un bu konudaki kararını bekliyoruz. Sigorta sektörü olarak, sağlığı finanse ederek çok önemli bir görev yapıyoruz. Açık rıza şartı olmaksızın, Türkiye'de de sigorta şirketlerinin bireylerin sağlıkla ilgili verilerinin işleyebilmesi gerektiğini düşünüyoruz."

DR. BÜLENT EREN

Demir Sağlık ve Hayat Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Açık rıza vermeyene sağlık sigortası poliçesi yapmıyoruz

Sağlıkla ilgili kişisel verilerinin paylaşımı konusunda 'açık rıza' vermeyenlere sağlık sigortası poliçesi yapmadıklarını belirten Demir Sağlık ve Hayat Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Dr. Bülent Eren, şunları söylüyor: "Eski sigortalılarımızdan, ilgili Kanun'un yayımlanmasından 1 yıl içinde itiraz etmeyenlerden Kanun gereği açık rıza alınmış sayıldı. Bireyler için açık rıza konusunda fazla bir sorun yok. Asıl sorun, grup sağlık sigortası poliçelerinde. Bu konuda da grup sigortası olan bir bireyden özel hastane ya da sağlık kuruluşuna başvurduğunda 'ibraname ek'inde açık rızasını alarak sorunu çözmeye çalışıyoruz."

DR. RUHSAN GEZGİN

MLP Care Anlaşmalı Kurumlar Cari İş Geliştirme Koordinatörü

Özel hastaneler olarak sigorta şirketlerine destek oluyoruz

Sağlık sigortası poliçesi olan ancak 'açık rıza' vermemiş sigortalılar için sigorta şirketlerinin özel hastanelerden destek istediklerini belirten MLP Care Anlaşmalı Kurumlar Cari İş Geliştirme Koordinatörü ve BTN Sigorta Genel Müdürü Dr. Ruhsan Gezgin, "Özel hastaneler olarak gerekli formu sigortalılarımıza imzalatıyoruz. Islak imzalarını aldıktan sonra da sigortalılarımız bizden hizmet alıyorlar. Grup sözleşmelerinde de sigortalı birey, hastanelerimize geldiğinde ibraneme eki imzalatılması yoluyla açık rızası alınıyor." Gezgin, dijital dönüşümle birlikte sigortalının SMS'le ya da e-mail üzerinden onay verebilmesi konusunda da bir takım planlar yapıldığını, ancak bunun hukuki süreçleri olduğunu söylüyor.

ZEYNEP REVA

Acıbadem Sigorta Hukuk, Uyum ve Rücu Müdürü

Sigortacı ile tencere satanın sağlık verisi işleme ihtiyacı farklı

Bazı sigorta şirketlerinin, açık rıza vermeyen sigortalılar için poliçe düzenlememe, teminat başlatmama ya da provizyon vermeme yoluna gidebildiğini belirten Acıbadem Sigorta Hukuk, Uyum ve Rücu Müdürü Zeynep Reva, şunları söylüyor: "Açık rıza olmadan sağlık verisinin işlenmesi mümkün değil. Sağlık verisinin işlenmesi konusunda, sigortası şirketlerinin herhangi bir ticaret şirketinden farklı görülmeyerek aynı rıza sürecine tabi tutulması sorunun temel kaynağı. Bir sağlık sigortası şirketinin sağlık verisinin işleme ihtiyacı ile örneğin tencere satan bir şirketin sağlık verisini işleme ihtiyacı aynı değil; ama her ikisi de ayın şart ve koşullara tâbi. Bunun değişmesi lazım."

Sigorta Adası ile işler DAHA PRATİK

Ada Yazılım Eğitim ve Destekten Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Pınar Yıldırım, "Artık acente ve brokerlerimiz Sigorta Adası ile telefonlarından, tabletlerinden kolaylıkla giriş yaparak bilgilerine ulaşabiliyor" diyor.

Ada Yazılım Eğitim ve Destekten Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Pınar Yıldırım

Ada Yazılım Eğitim ve Destekten Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Pınar Yıldırım, Sigorta Adası'nın acente ve brokerlerin işlerini kolaylaştırdığını söyledi. Yıldırım, "25 yıldır 1000 civarında acentenin ve 50 brokerin kullandığı masa üstü programımız 'Ada Cari' yolculuğuna 'Sigorta Adası' olarak devam ediyor. 25 yıllık deneyimimizin üzerine yazdığımız acente programımızı SQL'e geçirerek internet üzerinden daha hızlı, her an erişilebilir ve kullanımı kolay bir sayfa sunuyoruz" dedi. Acentelerin birçoğunun mesai saati olmadan günün her saatinde çalıştığını belirten Yıldırım, şunları söyledi: "Gece saatlerinde bile bazen anlık olarak datalarından poliçe görüntülemek isteyebiliyorlar. Artık acentelerimiz Sigorta Adası ile telefonlarından, tabletlerinden kolaylıkla giriş yaparak bilgilerine ulaşabiliyor.Sigorta Adası'nda raporları tek bir yerden yönetmeniz mümkün. Tek bir sayfa üzerinden istediğiniz şirketin üretimini alabilir, yenileme listelerinizi çekebilir ya da iptal olan poliçelerinizi süzebilirsiniz. Kolon ayarları sayesinde poliçe üzerinde gördüğünüz her bilgiye göre listelerinizi düzenleyebilirsiniz. Renkli filtreleme seçeneği sayesinde listelerde poliçelerinizi istediğiniz renklerde görüntüleyebilirsiniz."

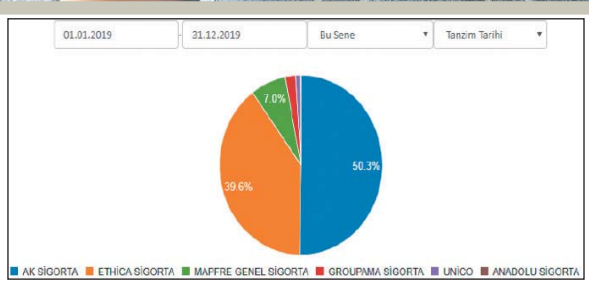
Mobilde Sigorta Adası

Yıldırım, "Müşterilerinize hatırlatma yapmak isterseniz gireceğiniz tarih aralığında SMS gönderimi yapabilirsiniz. 'Bitiş tarihinden 10 gün önce SMS gönder' dediğinizde program yenileme listenize göre müşterilerinize önceden SMS gönderimi yapıyor. İnternet üzerinden işlem yapabildiğiniz Sigorta Adası mobille uyumlu olarak çalışıyor. Bilgisayarınızdan görüntülediğiniz sayfaların hepsini mobil olarak elinizin altında bulabilirsiniz.Programda detaylı yetkilendirmeler yapabilirsiniz. Örneğin sadece poliçe görmesini istediğiniz kullanıcı ekranda sadece poliçe bilgilerini görür, kredi kartı bilgilerini görmesini istemediğiniz kullanıcılar kredi kartı bilgilerini göremezler. Sizin bilginiz dışında datalarınıza bağlanmak isteyen kullanıcılar IP tanımlamaları olmadığı takdirde datalarınızı görüntüleyemez. Bu sayede internet ortamında verilerinizi gönül rahatlığıyla kullanabilirsiniz" diye konuştu.

Poliçeler otomatik transfer oluyor

Yıldırım son olarak şunları şöyledi: "Web Servis kullanıcı adı ve şifresi veren şirketlerden istediğiniz saat aralığında saatlik, günlük, haftalık, aylık olarak transferlerinizi alabilirsiniz. Sizin istediğiniz saatte program transfer almaya başlar ve şirkette poliçe transferi için ekstra zaman harcamanız gerekmez. Web servis kullanıcı adınız ve şifrenizin olmadığı şirketlerde ise transfer dosyalarını havuza atarak yine otomatik transfer başlatabilirsiniz."

Her an raporlama yapılabiliyor



Ada Yazılım Eğitim ve Destekten Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Pınar Yıldırım, "Üretim, hasarların muallak ve ödenen tutarlarının Sigorta Adası üzerinde dairesel grafik ya da sütun grafik olarak görüntülenebildiğini açıkladı. Yıldırım, şunları söyledi: "Görsel açıdan üretimlerinizi tek bir yerde dip toplam olarak görüntülemek işlerinizi hızlandırır. Aynı zamanda görsel olarak ana ekranınızda bu grafikleri sabitleyebilirsiniz. Her gün programınızı açtığınızda grafiklerden verilerinizi analiz edebilirsiniz. Açık hesap ekstresi, poliçe ekstresi, kendi poliçelerinizin çapraz satışı, mizan raporu, banka ekstresi, branşlara göre üretim, şirket mutabakat listesi ve daha fazlasını ekranlarınızdan çekebilirsiniz. Çalışanlarınızın günlük girişlerini, yaptıkları işlemleri dakika dakika görüntüleyebilirsiniz."

Denizciliğin Güvenli Limanı

Türk P&I olarak denize açılmanın büyük sorumluluk olduğunu biliyor; sunduğumuz hizmetlerle yükünüzü paylaşıyoruz. 145 ülkede, 370'in üzerinde temsilcilikle dünyanın tüm denizlerinde yanınızda yer alıyoruz. Türk P&I ile güvende kalın.

Türk P ve I Sigorta A.Ş.
Muhittin Üstündağ Cad. No: 21 34718 Koşuyolu-Kadıköy/İstanbul
T. +90 216 545 0300 **F.** +90 216 545 0301 turkpandi.com

Sompo 'Samuraylar Kulübü' İspanya gezisinde buluştu

Sompo Sigorta'nın 32 acenteden oluşan Samuraylar Kulübü, İspanya'nın Bask Bölgesi olarak da bilinen; Bilbao-San Sebastian'a düzenlenen gezide bir araya geldi. Seyahat süresince Bilbao ve San Sebastian'ın tarihi ve doğal güzelliklerini keşfetmenin yanı sıra Samuray Acenteler; Fransa tarafına da geçerek St.Jean De Luz ve Biarrtz kasabalarını da görme fırsatını yakaladılar. Ayrıca Samuray Acenteler, Kuzey İspanya bölgesinin en iyi şarap bölgesi olan Rioja Bölgesini gezerek Marques de Riscal'de şarap tadımı yaptılar. Seyahatin son gecesi olan gala gecesinde ise Balenciaga Müzesi'nde gerçekleşti. Müzenin mükkemmel ambiansında Swing Jazz Band grubu eşliğinde acenteler keyifli vakit geçirdi.

Tur Assist'te serin bir mola

9 Temmuz Salı günü Tur Assist Şişli merkez ve Beykent ofislerinde gerçekleşen etkinlikte Tur Assist çalışanlarına organik, ev yapımı dondurma ikramı yapıldı. Hafta arasında gerçekleşen bu sürpriz etkinlik ile yoğun çalışma temposuna kısa bir ara veren Tur Assist çalışanları serin ve lezzetli bu ikramın keyfini çıkardı.

Tur Assist'e Yeni Direktör

Tur Assist'te üst düzey bir atama daha gerçekleşti. Yeni dönemde oluşturulan Kanal Yönetimi ve Pazarlama Direktörü pozisyonuna Rozli Hekimoğlu Mazon getirildi. 1982 doğumlu olan Rozli Hekimoğlu Mazon, 2004 yılında Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü'nden mezun oldu. İş hayatına 2004 yılında Aon Brokerlik ile başlayan Mazon, sırasıyla Zurich Sigorta, Acıbadem Sigorta, Citibank, Eureko Sigorta ve Demir Hayat şirketlerinde Pazarlama, Ürün ve Marka Yönetimi pozisyonlarında birçok önemli proje ve çalışmalara imza atarak yöneticilik kariyerini başarıyla sürdürdü. Son olarak Demirören Medya Grubu'nun bünyesinde yer alan Milliyet ve Vatan Gazetelerinde Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörü olarak görev alan Mazon, Temmuz ayı itibariyle Tur Assist'te Kanal Yönetimi ve Pazarlama Direktörü pozisyonunda yeni görevine başladı.

Güneş Sigorta'ya iki yeni Genel Müdür Yardımcısı atandı

Yönetim kadrosunu güçlendirmeyi sürdüren Güneş Sigorta'da İbrahim Hakan Muştu ve Ersin Özoğuz Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Güneş Sigorta'da Ersin Özoğuz, Bankasürans Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı; İbrahim Hakan Muştu ise Acente ve Broker Kanalı Satış Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. İbrahim Hakan Muştu yeni görevine 1 Ağustos itibariyle başladı.

Magdeburger Sigorta acenteleriyle bir araya geldi

Magdeburger Sigorta, 20-26 Haziran tarihleri arasında düzenlediği 3 acente bölge toplantısı ile İç Anadolu; Güneydoğu-Doğu Anadolu ve Ege bölgelerindeki acenteleriyle bir araya geldi. Magdeburger Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Zafer Uçar, toplantılarda şirketin yerel ve global çaptaki 175 yıllık tarihi hakkında bilgi verdi. Magdeburger Sigorta'nın köklü marka gücünün yanı sıra sigortacılık ve finans sektörlerinde tecrübeli bir kadroya da sahip olduğunu belirten Zafer Uçar; "Acente ve iş ortaklarımız ile sigortacılığın tüm branşlarında güvenilir ve kaliteli hizmet sağlayabilmek üzere yola çıktık. Bu yolculuğumuzda önceliğimiz, sigorta sektörüne ve ülkemiz ekonomisine katkı sağlamak için Türkiye çapındaki tüm acentelerimiz; iş ortaklarımız ve sigortalılarımız ile birlikte çalışmak. Bu nedenle tüm iş süreçlerimizi oluştururken kendimizi acentelerimizin ve sigortalılarımızın yerine koyarak hareket etmekteyiz" şeklinde konuştu.

Türk P&I Sigorta, ISO 9001:2015 belgesi aldı

Türk P&I Sigorta, ISO9001: 2015 Kalite Yönetim Sistemi kurma çalışmalarını; tüm birimlerinde belli bir düzeye getirdikten sonra Türk Loydu Vakfı'na belgelendirilmek üzere başvuruda bulundu. Belgelendirme denetimini başarıyla tamamlayan şirket, belge almaya hak kazandı. ISO9001: 2015 Kalite Yönetim Sistemi'yle ilgili yapılan bilgilendirmede şöyle denildi: "Türk P&I Sigorta sürdürülebilir gelişme felsefesine her zaman bağlı kalarak, her iş sürecini sürekli olarak geliştirerek; faaliyet gösterdiği sigortacılık sektörünün de gelişimine katkı sağlamaya devam edecektir."

Acente ve brokerlerimizin motivasyonu çok önemli

Unico Sigorta, düzenlediği kampanya sonucunda 27-30 Haziran 2019 tarihleri arasında iş ortaklarına unutulmaz bir tatil yaşattı. Acente ve brokerlerin Güney Fransa seyahati Nice'de başladı. Gezi kapsamında Unico Sigorta misafirleri ikinci gün Cannes'ı görme fırsatı yakaladı. Seyahatin üçüncü gününde acente ve brokerler bir günde üç farklı ülkeye ayak bastı. Güney Fransa seyahatinin son gününde; Unico Sigorta'nın misafirleri orta çağdan kalma olağanüstü bakımlı taş binalar ve arnavut kaldırımlarıyla döşeli Cote d'Azur'un efsane kasabası St. Paul de Vence'ı ziyaret etti. Unico Sigorta Genel Müdür Vekili Özer Özcan kendisinin de bizzat katıldığı Güney Fransa Seyahati ile ilgili olarak; "Unico'nun en önemli satış kanalı olan acentelerimizin ve brokerlerimizin motivasyonu bizler için çok önemli. Onların başarılarını taçlandırmak ve gelecek dönem için enerji toplamak üzere düzenlediğimiz seyahatimizi güzel anılar biriktirerek sonlandırdık" dedi.

Tur Assist, 4. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'ne katıldı

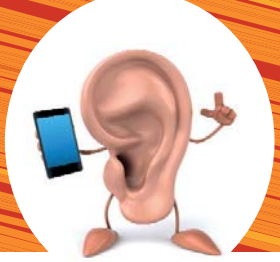
Sigorta ve asistans dünyasındaki gelişmeleri yakından takip etmeye devam eden Tur Assist, son alarak 4. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'ne katıldı. 24-25 Haziran 2019 tarihlerinde ODTÜ ev sahipliğinde gerçekleştirilen kongrede Tur Assist Aktüerya departmanı da bir sunum gerçekleştirdi. Muafiyet hesaplamalarının aktüeryal yöntemlerine ilişkin bilgi içeren sunumda Tur Assist Aktüerya yetkilileri, kaskolardaki teknik kârlılığın yanı sıra penetrasyonun artırılması için alternatif çözüm yollarının gerekliliğini dile getirdiler. Poliçe primi artışının piyasa rekabet şartları ve yönetimsel kararlar gibi durumlarda limitli kalması nedeniyle azalan teknik kârlılığı artırabilmek adına özgün bir yöntem içeren sunum, katılımcılar tarafından da beğeni topladı. Akademisyenler, sektör paydaşları, düzenleyici ve denetleyici kurum uzmanlarının yer aldığı kongrede, sigorta ve aktüerya alanındaki en son araştırma konuları ve ihtiyaçları değerlendirildi. 2013 yılından bu yana iki yılda bir düzenlenen Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'nin beşincisinin ise 2021 yılında gerçekleştirilmesi bekleniyor.

Anadolu Sigorta'ya 'En İyi Müşteri Hizmetleri' ödülü

Çağrı merkezi sektörünün en prestijli ödüllerinden biri olarak kabul edilen Contact Center World Awards EMEA (Avrupa-Afrika-Ortadoğu) ödülleri; 24-27 Haziran tarihlerinde Viyana'da sahiplerini buldu. EMEA bölgesinin en iyilerinin seçildiği yarışmada Anadolu Sigorta "En İyi Müşteri Hizmetleri" kategorisinde gümüş madalyanın sahibi oldu. Bu yıl 14.'sü düzenlenen ödül organizasyonunun Viyana'da gerçekleştirilen finalinde, aday şirketler performansları ile tüm katılımcılar tarafından oylandı. Anadolu Sigorta adına ödülü alan Dijital Kanallar Birim Yöneticisi Barış İnan, katılımcılara hizmetlerimizle ilgili sunum yaptı. En iyi müşteri deneyimini sağlamanın her zaman birinci öncelikleri olduğunu belirten Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez; "Müşteri deneyimi kavramı hiçbir zaman şansa bırakılamayacak kadar önemlidir. Anadolu Sigorta olarak müşteri deneyimini ölçümlemeyi; güçlü ve iyileştirmeye açık alanları tespit etmeyi ve gelişime yönelik hızlı aksiyonlar almayı her türlü hedefin üzerinde tutuyor ve bunun; diğer tüm hedeflerimize ulaşmada en kritik ve belirleyici rolü oynadığını çok iyi biliyoruz" ifadelerinde bulundu.

İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Eylül'de başlıyor

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın (TSEV) her yıl bir kez düzenlediği İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programı (İSEP) Eylül ayında yapılacak. Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları ile sigorta sektöründe çalışan personelin uygulama ağırlıklı ileri düzey teknik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak üzere; 2009 yılından beri, "İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş Programları-İSEP" düzenleniyor. Her yıl sadece bir kez olmak üzere, toplam altı branşta açılan İSEP, sigorta sektörünün halen tek proje ve uygulama odaklı eğitim programı olarak biliniyor. Programlarda konular, sektörün üst düzey yönetici ve uzmanları ile kamu bürokratları tarafından, sektörel uygulamalar; vaka çalışmaları, yaşanmış örnekler ve en iyi uygulama örnekleri ile ele alınıyor. İSEP'in dersleri hafta içi akşam 2 gün olarak planlanmaktadır. Zaruri durumlarda haftasonu da eğitim veriliyor. Programa katılanların mezun olabilmeleri için proje hazırlanmaları ve sunumlarını yapmaları şart koşuluyor. Yangın ve Mühendislik Sigortaları, Kaza Sigortaları, Sorumluluk Sigortaları, Muhasebe ve Finans, Reasürans ile Hayat branşlarında düzenlenecek eğitimlerle ilgili geniş bilgiyi TSEV'den edinebilirsiniz.



SEKTÖR KULAĞI

Quick Sigorta acenteleri ve çalışanları yurtdışına açılmak istiyor!

Quick Sigorta sektöre özellikle iletişim alanında oldukça hızlı girdi. Yöneticilerinin iletişim vasıflarının yüksek olması özellikle acenteler arasında samimi bir bağ oluşmasına sebep oldu. Quick Sigorta özellikle motorcular ile kurduğu bu samimi diyalog nedeniyle yurt genelinde tüm etkinliklere katıldı. Quick Sigorta yönetimi neredeyse her haftasonu Türkiye'nin bir bölgesinde etkinlik yapar oldu. Buraya kadar herşey güzel. Diğer taraftan özellikle kefalet sigortasını anlatmak için de "Finansal Sigortalar" programı kapsamında Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde acenteler ile bir araya gelen Quick Sigorta yönetimi, karşılıklı acentelerin sorularını cevaplama olanağı da buldu. Buraya kadar da bir itiraz yok ama konu için için kaynıyormuş. Sektör Kulağı'na gelen duyumlara göre gerek Quick Sigorta yönetiminin bir bölümü gerekse acentelerin çoğunluğu artık kısa sürede büyük başarılar elde eden bir şirketin paydaşları ve iş ortakları ile motivasyonlarını en üst düzeye çıkarabilmek için yurtdışı özel gezilere de başlaması gerektiği konusunda istekler oluşmaya başlamış. Gerek üst yönetimin bir bölümü, gerekse acenteler, karar vericilere "Quick Sigorta dünyadaki yarışmalarda ödüller almaya da başladığına göre gezilerimizi artık neden yurtdışına doğru yapmıyoruz diye sitem ediyorlarmış. Diğer şirketler acenteleri ile birlikte dünyayı gezerlerken "Quick Sigorta'nın ne eksiği var?" demez mi insan!

Sektörün ve Acentelerin gündemi!

Sosyal medya ve Sektör Kulağı'na gelen bildirimlere dayanarak, bazı konulara değinmek istiyoruz. Sektör Kulağı'na zeval olmaz! Sosyal medya bir sigorta şirketine duyulan tepkiden geçilmiyor. Bu şirketimiz paylaşıma izin vermiyormuş, yakaladığı bir acenteyi 30 bin TL cezalandırmış. Söylenti bu. Bu şirket ile çalışmayan acenteler oldukça mağdurlar. Onlar da çalıştıkları şirketlere kızıyorlar. "Neden aynı yöntem izlenmiyor" diye...Diğer taraftan aynı şirket özellikle Trafik Sigortalarını tavan rakamların çok altında yazarak piyasada kendi acentelerine ciddi bir avantaj yaratıyormuş. Satar mı satar kimse karışamaz ama geçmişte bu gibi pazar manipülasyonların diyeti çok ağır olmuştu. Sektör toplantılarında bile artık ciddi yüksek sesle tartışılır olmuş. İddialara göre Hazine ve Maliye Bakanlığı çok doğaldır ki bunu uzaktan izlemekle yetiniyor. Çünkü Trafik Sigortası'nı ucuza satmak kamu menfaatine ise Bakanlık tarafında yapılacak bir şey yok. Sonrasında hasar ve tazminatlar ödeniyorsa hele hele hiç sorun yok. Ama yarın öbür gün bu şirketler satıldığında bu ortaya çıkan tablo gerek sermayedara gerekse tüketiciye sıkıntı yaratacaksa önemli. Vallahi Hazine ve Maliye Bakanlığı sektörü yakından takip ediyordur. Çünkü sermaye yeterliliği ile ilgili sıkıntılar da kulislerde konuşulmaya başlanmış. Ayrıca 2,5 milyon ödenmiş sermayesi ile sigorta şirketleri bol bol trafik sigortası yazabiliyorsa, buna kamu izin veriyorsa bizim için hiç sıkıntı yok. Bizim bu kulisimiz tarihe not düşmek için de önemli...

besanaliz.com
Ücretsiz bireysel emeklilik platformu.
Gönüllü katılımcılar
+
Otomatik katılımcılar
Bes'te karlılığını arttırıyor.
www.besanaliz.com

BES ANALİZ
Bir Finnet Markasıdır

RoadMap - WhatsApp

Asistans

ROADMAP - WhatsApp

Dijital dünyadaki gelişmeleri yakından takip ederek oluşturduğumuz **RoadMap** şimdi de WhatsApp'ta. Sigortalı, hizmet birimi ve çağrı merkezi arasındaki iletişimi artırıp acil yol yardım süreçlerini tam dijital hale getirdiğimiz RoadMap'ın yenilenen özelliği ile sigortalılarınız artık çekici taleplerini WhatsApp üzerinden çok daha pratik bir şekilde iletebilecek.

Konum Gönderme
Sigortalı, Google Maps yoluyla veya telefonuna gelen SMS'te yer alan linke tıklayarak yardım istediği konumu çağrı merkezimize kolayca iletebiliyor.

Hizmetin Takip Edilebilmesi
Sigortalı, kendisine yönlendirilen çekicinin istikametini ve olay yerine tahmini geliş süresini takip edebiliyor.

Sürekli İletişim
Sigortalı, çağrı merkezimiz ile chat yaparak süreç hakkında anlık bilgi alabiliyor.

Hizmetin Değerlendirilmesi
Sigortalı almış olduğu hizmeti puanlayıp, hizmetle ilgili yorumlarını iletebiliyor.

TUR | ASSIST

Mobil cihazınızla sayfalarımıza ulaşmak için QR kodu okutunuz.

/turassist

turassist.com / turassistleyasam.com

UZMAN

DR. ERHAN AYBERK

eayberk@yahoo.com

Sigorta firmaları sosyal medyayı nasıl kullanmalı

Günümüzde markalar tarafından sosyal medyayı kullanmak, başlı başına bir uzmanlık alanı olarak görülmeye başlandı. En küçük bir hata, bir çuval inciri mahvedebilir. İşin kötüsü, durumu düzeltmek hiç de kolay değildir. Çok maliyete ve emeğin harcanmasına yol açabilir.

Öncelikle sosyal medya iletişimini ikiye ayırmakla işe başlayalım:

1-Gündelik İletişim

Gündelik İletişim nispeten kolaydır. Firmanızla ilgili daha çok tek taraflı mesajlar paylaşırsınız. Ürünler hakkında bilgilendirme yaparsınız. Önemli günlere ilişkin mesajlar paylaşırsınız. Eğer iyi ve sosyal medya becerisi yüksek bir ekibiniz varsa, interaktif yazışmalara bile girersiniz. Mesela Kadıköy Belediyesinin çok zıpır bir twitter ekibi vardı. Bir anda bir sürü hayranları oldu. Küçük bir örnek olarak; bir hayranlarının "sizi çok seviyoruz" mesajına karşılık, çok ölçülü bir şekilde "biz de size karşı boş değiliz" şeklinde zıpır bir cevap vermişlerdi. Bu cevap bir çok internet kullanıcısı tarafından paylaşılmış ve büyük sempati toplamıştı. Kadıköy Belediyesini takibe alanlardan önemli bir kısmı Kadıköy'de yaşamıyorlardı bile! Popülarite tanınırlığı ve sempatiyi getirmişti. Bu tür bir iletişim, çok özenli olmayı gerektirir. Hassasiyetleri tahrik etmeden, toplumun genel olarak sempatik bulabileceği bir interaktif iletişim tarzı geliştirilebilir.

2-Sorun iletişimi

Sorun İletişimi ise, deyim yerindeyse "saatli bir bomba" gibidir. Akademik ders kitaplarında çok ünlü bir pizza markası örnek olarak anlatılır... pizza firmasının iki çalışanı, firmalarından intikam almak için gizli bir video çekerler. Perde arkasında yapılan gayrisıhhi faaliyetleri afişe ederler ve bir anda film kopar. 8 günde konuya ilişkin yaklaşık 20 bin tane tweet atılır. Firmanız böyle bir durumla karşılaştığında, cidden profesyonel bir ekibin krizi yönetmesine ihtiyaç vardır. İnkar etmek yerine, gerçeği kabullenmek, hızla düzeltmek ve bunu çok samimi bir şekilde sosyal medyada anlatmak gerekir. Seçeceğiniz her kelime, sizi ya vezir, ya rezil eder. Bu yüzden kriz iletişiminin çok kontrollü yürütülmesi ve oluşacak büyük sarsıntılara asla kolaycı çözümler üretmemek gerekmektedir. Konuyu yazarken, Türkiye'de bir baklava firmasının sahibinin karıştığı bir video gündeme oturdu. İlk gösterilen videoda, yaşananların açık olmasına rağmen, firma aslında haksızlığa uğrayanın kendi olduğunu ileri sürüyor ama kanıt olarak sunduğu hiçbir delil şu ana kadar paylaşılmadı. Nitekim, kurumsal olarak yapılan açıklama daha büyük tepki çekti. Demek ki, ispat edilemeyecek, görüntülerle desteklenmeyecek hiçbir üste çıkma olayına girişmemek lazım. Bir önceki Pizzacı örneğinde, mesela markanın acilen bağımsız bir kurum tarafından hijyen denetlemesi yapılabilir ve daha önce paylaşılan görüntülerin tekrarlanmaması için ciddi sertifikasyon süreçlerinden geçilerek bu sosyal medyada paylaşılabilirdi. Konumuz sigorta olduğuna ve en büyük "Sorun İletişimi" vakalarının hasar'da yaşanabileceği dikkate alındığında; hiç bir şikâyette basmakalıp ifadelerle geçiştirme yapılmamalıdır. Açıklamaktan çekindiğiniz her ne varsa, (şüpheli hasar vs.) bir an önce sonuca bağlamanız ve sonucu açıkça paylaşmanız gerekir.

10 yıldır bizden güvenini esirgememiş olan ve servislerimize aracını güvenle teslim eden bütün müşterilerimize, RS Servisi bugüne getiren çalışanlarımıza ve başta sigorta şirketleri olmak üzere tüm paydaşlarımıza gönülden teşekkür ederiz.

0850 777 4077
rsservis.com.tr

RS
Repair Systems
Renew Solutions
Radiator Services

DEVRİM ERSÖZ

Academic Trend Eğitim&Danışmanlık
Danışman-Eğitmen

devrim.ersoz@academictrend.com

Topluluk önünde konuşmak

Hiç topluluk önünde konuşmak zorunda kaldınız mı? Bu durum zorunluluk yerine ihtiyaç da olabilir. Konumunuz, göreviniz ya da yaşınız gereği bir konuşma yapmaya davet edilebilir ya da görevlendirilebilirsiniz. Bazı insanlar böyle bir durumda paniğe kapılır. Sesim içime kaçtı diyeni de, gerçekten içine kaçanı da gördüm. Genel olarak toplulukta konuşma korkusu, zihnimizde tuttuğumuz bazı yanlış inançlar nedeniyle bilinçaltımız tarafından tetiklenir. Bu yazıda topluluk önünde konuşmayla ilgili olarak inanç sisteminizle ilgili sorunların nasıl çözüleceğini ayrıntılı olarak anlatmaya çalışacağım. Sıraladığım ipuçlarını uyguladığınızda bir dahaki sefere konuşmak zorunda olduğunuzda korkularınız çok daha az olacaktır.

Hata yapmanın doğal olduğunu bilin

Eğer konuşma esnasında bildiklerinizi unutmaktan veya bir kelimeyi yanlış söylemekten korkuyorsanız, altında yatan neden mükemmeliyetçilik olabilir. Hata yapmanın doğal olduğunu ve her konuşmacının her zaman küçük hatalar yaptığını düşünmeye ne dersiniz? Bütün insanlar hatta ünlü konuşmacılar bile hatalar yapar. Bildiğiniz en iyi konuşmacıyı bir videodan ya da canlı olarak yeniden izleyin ve sözlerine konsantre olun. Amacınız hataları bulmak olsun. O kişinin konuşurken birçok hata yaptığını görünce şaşırabilirsiniz. Belki de bu hataları daha önceki dinlemenizde fark etmediğinizi göreceksiniz. Bunun sebebi o konuşmacının normal bir şekilde hata yaptığında, panik yapmaması ve sadece normal olduğunu düşünmesidir. İkinci önemli konu özgüvendir. Bir konuşmada bir sunumda iyi performans göstermemeniz kendinize güvenmediğiniz anlamına gelmez. Belki de sunumu yaparken, gerçek kişiliğinizle hareket etmiyordunuz, korku ve endişe etkisi altında hareket ediyordunuz. Yalnız prova yaparken iyi performans göstermenizin temel nedeni budur. Ancak korku meydana çıktığında performansınız düşebilir.

Konuşma anında stresi azaltmak için, doğru nefes aldığınızdan emin olun. Oksijen eksikliği stresi artırır. Kaygı seviyenizin yükseldiğini fark ettiğinizde derin bir nefes alın. En sevdiğiniz kıyafetleri giyin. Eğer sevmediğiniz bir şey giyerseniz, insanların görünüşünüz hakkındaki görüşlerini analiz etmekle meşgul olacaksınız. Bilinçli zihninizin kaynaklarını boşa harcamayın ve korumak için elinizden gelenin en iyisini yapın. Konuşma esnasında komik bir şey söyleyerek gülmenin ya da güldürmenin bir yolunu bulursanız, bu durum endişenizi yarıdan daha fazla azaltacaktır. Konuşmaya devam ettikçe endişe duyusunun yavaş yavaş azalacağını bilmelisiniz. Konuşma yapacağınız yere önceden gitme imkânına sahipseniz o zaman pratik yapmak çevreye ve her şeye zaten alıştığınızdan gerçek durumu daha kolay hale getirecektir. Bunu yapamamanız durumunda, oraya aşina olmak için mekâna erken varmayı deneyin. Konuşmanızı mutlaka prova edin ve mümkünse el notları kullanın. Unutmayın en profesyonel konuşmacılar bile el notlarından yararlanır.

Güvenle ve coşkuyla harika konuşmalar yapmanız dileğiyle...

25 Yıldır Sigorta Şirketlerinin Hep Yanında Olduk!

- Tüm poliçe işlemleri
- Tahsilat
- Muhasebe
- Reasürans
- Hasar Takibi
- Teknik-Hasar-Tahsilat-Reasürans-Muhasebe-Tam Entegrasyon
- Dijital Sigortacılık
- Mobil Yazılım
- Acente Online
- CRM
- 3D Secure

Ada Yazılım

Balmumcu, Gazi Umur Paşa Sk. No:38/10
Bimar Plaza PK: 34349 Beşiktaş - İSTANBUL
www.adayazilim.com
bilgi@adayazilim.com
(212) 347 61 30

MUSTAFA NAZLIER

SİGORTA EKSPERİ

mnazlier@ekolekspertiz.com.tr

Ölüm, pişerek mi yoksa düşerek mi? olmalı...

Farklı yazılarda yangın konusunu gündeme alırken bilinmeyen yönlerini açıklayıp farkındalık yaratarak değişimi tetiklemeyi amaçladık. Yangının çeşitliliği, gerekçeleri, sayısallığı, zararları, yol açtığı etkiler v.b sürekli değişerek artarken 1714 yılında başlayan Türk İtfaiyeciliği doğru yerde konumlanmamış ve hak ettiği, hakkı olan itibar ve desteği de alamamıştır.

İtfaiyecilik küresel ve önemli bir meslektir. Tüm mesleklerin gerekliliğini, içeriğini veya her yönünü tartışabilirsiniz ama İtfaiyecilik mesleğini tüm dünyada aynı değerde konuşur ve dikkate alırsınız. Bu yönü ile belki de küresel meslekler içinde birinci sırada olmasa da ilk üç içinde kendine yer bulur. İtfaiyecilik Mesleği, teknoloji, bilgi, tecrübe, cesaret, ön sezi ve özveri isteyen, en riskli ve en stresli mesleklerdendir. Mesleki faaliyetinde her zaman ve istinasız kendi canını ortaya koyarak başkalarına ait mal ve can güvenliği sağlayan ve bunu yaparken tek amacı başarılı olmak olan üstün değerleri bulunan meslektir. Hiç yangın yaşamadıysanız, tanık olmadı ve içinde bulunmadıysanız oldukça eksiksiniz. Bu yazı ile beraber sıcak bir kahve fincanı veya çay bardağını sıkıca tutarak bir süre bekleyerek daha kalıcı fikirler edinebilirsiniz. Ateş düştüğü yeri yakar. !!!!

Türk İtfaiyeciliği 1714 yılında Tulumbacılar adıyla yeniçeri ocağına bağlı olarak kurulmuştur. Askeri sisteme bağlı olarak 210 yıldan fazla hizmet vermiştir. 1826'da yeniçeri ocağının kaldırılmasıyla "Tulumbacı Ocağı" da ortadan kaldırılmıştır. 1827 yılında kurulan yeni ordu bünyesinde tulumbacılar yerine "Yangıncı Taburu" kurulmuştur. Bu yapı daha sonra Askeri İtfaiye olarak anılmıştır. 1868 yılında, Şehremaneti, Belediye Reisliği ve Belediye Daireleri kurulmuştur. Bu dönemde, özellikle İstanbul'daki yangınları söndürme işi tek başına Askeri İtfaiye'ye bırakılmayarak belediyenin görevleri arasında yer almaya başlamıştır. 1890 yılında, bu defa İstanbul dışındaki yerleri de ilgilendiren, "Men-i Harik Tedâbirini Havî Nizamname" si ile belediye örgütlerinde yangın tertibatının tamamlanması ve personel açığının giderilmesi amacıyla yapılandırmaya gidilmiştir. Belediye dairelerinde de tulumbacı takımları tesis edilmeye başlanmıştır. Belediye tulumbacılığı ile itfaiyecilik faaliyeti askeri olmaktan uzaklaşınca, İstanbul halkı, semtlerde, mahallelerde , bıçkın delikanlılardan tulumbacı takımları kurmaya başlamıştır.

Cumhuriyet'in ilanı ile beraber itfaiye teşkilatı tüm yurtta hızla şekilde yayılarak teşkilatlanmaya devam etmiştir. 3 Nisan 1930 tarihli ve 1580 sayılı Belediye Kanunu'nun yürürlüğe girmesinden sonra, belediyelere "yangın vukuunu men edecek tedbirleri almak" görevi verilmiştir. İtfaiye teşkilatının dayanağı olan 15. madde 22. fıkra gereğince, tüm il merkezlerindeki belediyeler teşkilatlarını kurmuşlardır, Güncel Mevzuatımız, İtfaiye Teşkilatını, Beledi İtfaiyecilik anlayışı kapsamında düzenleme yolunu seçmiş olup, buna ilişkin ana kaynaklar, Belediye Kanunu'nun 52. Maddesi ve bu hüküm uyarınca İçişleri Bakanlığı tarafından yürürlüğe konulan Belediye İtfaiye Yönetmeliği'dir.

03.07.2005 tarihinde düzenlenen 5393 sayılı BELEDİYE KANUNU,

"İtfaiye

Madde 52- İtfaiye teşkilâtının çalışma usûl ve esasları, çalışanların görev ve yetkileri, memurluğa alınması için taşımaları gereken nitelikler, alacakları meslek içi eğitim, görevde yükselme, meslekten çıkarılma, giyecekleri kıyafet ve savunma amaçlı olarak kullanacakları aletler ile itfaiye teşkilâtında hizmet gereklerine göre oluşturulacak birimler, İçişleri Bakanlığı tarafından çıkarılacak yönetmelikle düzenlenir. Belediye bu yönetmeliğe aykırı olmamak üzere ek düzenlemeler yapabilir. İtfaiye hizmetleri kesintisiz olarak yürütülür. İtfaiye personelinin çalışma süresi ve saatleri 657 sayılı Devlet Memurları Kanununda belirtilen çalışma süre ve saatlerine bağlı olmaksızın, hizmetin aksatılmadan yürütülmesini sağlayacak şekilde düzenlenir. Belediye itfaiye teşkilâtında fiilen çalışanlara fazla mesai ücreti olarak yılı bütçe kanununda belirlenen üst sınırı aşmamak kaydıyla belediye meclisi kararı ile tespit edilen maktu tutar ödenir.

...

BELEDİYE İTFAİYE YÖNETMELİĞİ, İçişleri Bakanlığı.

Resmi Gazete Tarihi: 21.10.2006 Resmi Gazete Sayısı: 26326.

...

İtfaiye teşkilatının görevleri şunlardır:

a) Yangınlara müdahale etmek ve söndürmek,

b) Her türlü kaza, çökme, patlama, mahsur kalma ve benzeri durumlarda teknik kurtarma gerektiren olaylara müdahale etmek ve ilk yardım hizmetlerini yürütmek; arazide, su üstü ve su altında her türlü arama ve kurtarma çalışmalarını yapmak,

c) Su baskınlarına müdahale etmek,

ç) Doğal afetler ve olağanüstü durumlarda kurtarma çalışmalarına katılmak,

d) Binaların Yangından Korunması Hakkında Yönetmelik ile verilen görevleri yapmak,

e) Sivil Savunma ile İlgili Şahsi Mükellefiyet, Tahliye ve Seyrekleştirme, Planlama ve Diğer Hizmetler Tüzüğü gereğince kurulan itfaiye servisi mükelleflerini eğitmek, nükleer, biyolojik, kimyasal (NBC) maddeleri ile kirlenmelerde arıtma işlemlerine yardımcı olmak,

f) Halkı, kurum ve kuruluşları itfaiye hizmetleri ile ilgili olarak bilgilendirmek, alınacak önlemler konusunda eğitmek ve bu konuda tatbikatlar yapmak,

g) Kamu ve özel kuruluşlara ait itfaiye birimleri ile gönüllü itfaiye personelinin eğitim ve yetiştirilmesine yardım etmek; bunların bina, araç-gereç ve donanımlarının itfaiye standartlarına uygunluğunu denetlemek ve bu birimlere yangın yeterlilik belgesi vermek ve gerektiğinde bu birimlerle işbirliği yapmak,

ğ) Belediye sınırları dışındaki olaylara müdahale etmek,

h) Belediye sınırları içinde bacaları belediye meclisince tespit edilecek ücret karşılığında temizlemek veya temizlettirmek ve bacaları yangına karşı önlemler yönünden denetlemek,

ı) Talep edilmesi halinde orman yangınlarının söndürülmesi çalışmalarına katılmak,